

yirmi birinci yüzyılda

KAPİTAL



THOMAS PIKETTY

ÇEVİREN: HANDE KOÇAK

TÜRKİYE İŞ BANKASI
Kültür Yayınları



Genel Yayın: 3144

İNCELEME/ARAŞTIRMA

THOMAS PIKETTY
YİRMİ BİRİNCİ YÜZYILDA KAPİTAL

ÖZGÜN ADI
LE CAPITAL AU XXI[e] SIECLE

COPYRIGHT © EDITIONS DU SEUIL, 2013

FRANSIZCA ÖZGÜN METİNDEN ÇEVİREN
HANDE KOÇAK

© TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI, 2014
Sertifika No: 29619

EDİTÖR
ALİ BERKTAY

GÖRSEL YÖNETMEN
BİROL BAYRAM

DÜZELTİ
NEBİYE ÇAVUŞ

DİZİN
BORA BOZATLI

GRAFİK TASARIM UYGULAMA
TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI

1. BASIM: EKİM 2014, İSTANBUL

ISBN 978-605-332-277-1 (CİLTLİ)
ISBN 978-605-332-278-8 (KARTON KAPAKLI)

BASKI
YAYLACIK MATBAACILIK
LİTROS YOLU FATİH SANAYİ SİTESİ NO: 12/197-203
TOPKAPI İSTANBUL
(0212) 612 58 60
SERTİFİKA NO: 11931

Bu kitabın tüm yayın hakları saklıdır.
Tanıtım amacıyla, kaynak göstermek şartıyla yapılacak kısa alıntılar dışında gerek metin, gerek görsel malzeme yayınevinden izin alınmadan hiçbir yolla çoğaltılamaz, yayımlanamaz ve dağıtılamaz.

TÜRKİYE İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI
İSTİKLAL CADDESİ, MEŞELİK SOKAK NO: 2/4 BEYOĞLU 34433 İSTANBUL
Tel. (0212) 252 39 91
Fax. (0212) 252 39 95
www.iskultur.com.tr

Thomas Piketty

Yirmi Birinci Yüzyılda
Kapital

Çeviren: Hande Koçak

TÜRKİYE İŞ BANKASI
Kültür Yayınları

İÇİNDEKİLER

IV
21. YÜZYILDA SERMAYENİN DÜZENLENMESİ

Grafik Listesi

Tablo Listesi

Teşekkür

Bu kitap servet ve gelirin tarihsel dinamiklerini anlamaya adanmış on beş yıllık (1998-2013) bir araştırmaya dayanmaktadır. Bu araştırmanın büyük bir kısmı başka akademisyenlerle ortak yürütülmüştür.

Les Hauts Revenus en France au XXe siècle [XX. Yüzyılda Fransa'da Yüksek Gelirler] isimli çalışmamın yayımlanmasından kısa bir süre sonra Anthony Atkinson ve Emmanuel Saez'in coşkulu desteklerinden istifade etme şansına eriştim. Onlar olmadan, Fransa merkezli bu mütevazı projem şüphe yok ki, bugün elde ettiği uluslararası ilgiyi asla göremezdi.

Eğitimim süresince bana örnek olan Tony, Fransa'daki eşitsizlikler üzerine yaptığım tarihsel çalışmanın ilk okuru oldu ve derhal İngiltere'nin, sonra da birçok başka ülkenin durumunu ele aldı. Toplamda yirmi ülkeyi kapsayan ve gelir adaletsizliğinin tarihsel evrimi hakkında günümüzün en kapsamlı veri kaynağını teşkil eden, 2007 ve 2010 yıllarında basılmış iki kalın cildi birlikte yayına hazırladık. Emmanuel ile ABD'nin durumu üzerinde çalıştık. 1970-1980 yıllarından bu yana %1'lik dilimde yer alan en zenginlerin gelirlerindeki baş döndürücü büyümeyi keşfettik, bu keşfimiz Atlantik ötesindeki tartışmalar üzerinde de belli bir etki yarattı. Gelir ve sermayenin vergilendirilmesinin optimizasyonu konusundaki birçok çalışmayı da birlikte yürüttük. Bu kitap, bu ortak çalışmalara çok şey borçludur.

Bu kitap aynı zamanda Gilles Postel-Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal ile tanışmamız ve birlikte, Parislilerin Fransız Devrimi'nden günümüze kadar olan taşınmaz kayıtları üzerinde yaptığımız tarihsel çalışmalardan derinlemesine etkilenmiştir. Bu kayıtlar serveti, sermayeyi ve onların ölçülmesindeki sorunları daha yakından ve daha canlı biçimde kavramamı sağladı. Bilhassa mülkiyetin *Belle Époque*'taki (1900-1910) yapısı ile 21. yüzyıl başındaki yapısı arasındaki çok sayıda paralelliği –ve farklılıkları da– kavramamı sağlayan Gilles ve Jean-Laurent'dır.

Bu çalışmanın tamamı, on beş yıldır birlikte çalışma şansına sahip olduğum doktora öğrencilerine ve genç araştırmacılara da çok şey borçludur. Onların burada doğrudan kullanılan çalışmaları bir yana, yürüttükleri araştırmalar ve enerjileri de bu kitabın içinde olgunlaştığı düşünsel coşku atmosferini besledi. Aklıma ilk gelen isimler Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Élise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Élodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana Londono Velez, Guillaume Saint-Jacques, Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire, Gabriel Zucman'dır. Özellikle Facundo Alvaredo'nun etkinliği, dikkati ve koordinasyon kabiliyeti olmasa, bu eserde bolca faydalandığımız World Top Incomes Database var olamazdı. Camille Landais'nin heyecanı ve titizliği olmadan, "vergi devrimi" üzerine yürüttüğümüz katılımcı projemiz asla gün ışığına çıkamazdı. Gabriel Zucman'ın detaycı ve etkileyici çalışma yeteneği olmasa, bu kitapta asli bir rol üstlenen, zengin ülkelerdeki sermaye/gelir oranının tarihsel evrimi hakkındaki çalışmayı hakkıyla neticelendiremezdim. Bu projeyi olanaklı kılan başta 2000 yılından bu yana idareci olarak çalıştığım *l'École des hautes études en sciences sociales*'e, *l'École normale supérieure*'e ve 2005 yılından 2007 yılına dek ilk yöneticisi olduğum ve kuruluşundan bu yana öğretim görevlisi olarak hizmet verdiğim *l'École d'économie de Paris*'nin kurulmasına katkı sağlamış tüm diğer kurumlara teşekkür etmek istiyorum. Bu kurumlar, güçlerini birleştirmeyi ve özel ilgi alanlarının toplamını bile aşan bu denli kapsamlı bir projenin azınlık ortakları olmayı kabul ederek, 21. yüzyıldaki çok yönlü ekonomi politik gelişmelere katkı sağlayacağını umduğum mütevazı bir kamusal faydanın yaratılmasına yardımcı oldular.

Son olarak, üç sevgili kızıma, Juliette, Déborah ve Hélène'e bana verdikleri tüm sevgi ve güç için teşekkür ederim. Ve hayatımı paylaşan ve en iyi okurum olan Julia'ya: Onun etkisi ve desteği, bu kitabın her aşamasında büyük önem taşıdı. Onlar olmasa, bu projeyi nihayete erdirecek gücü kendimde bulamazdım.

Teknik Ek/İnternet Sayfası Kullanım Kılavuzu

Kitabı ve teknik hususlardaki notları okunamaz duruma getirmemek için, tarihsel kaynaklar, bibliyografik referanslar, istatistiki yöntemler ve matematiksel modellere dair ayrıntılı bilgiler aşağıdaki internet adresi üzerinden erişilebilecek teknik bir ek bölüme dönüştürüldü:

http://piketty.pse.ens.fr/capital21c

İnternet üzerindeki bu Teknik Ek, kitapta yer alan tablolarla birlikte grafikler için kullanılan veri serilerini ve kullanılan kaynaklarla yöntemlerin ayrıntılı bir tanımını içermektedir. Kitapta geçen bibliyografik referanslar ve kitabın sonunda verilen notlar da aynı şekilde asgari düzeyde tutuldu ve Teknik Ek'te çok daha ayrıntılı olarak sunuldular. Teknik Ek aynı zamanda kitapta yer almayan çok sayıda başka tablo ve grafiği de içeriyor. Bunlara, kitabın notlar bölümünde örneğin "bkz. Ek Grafikler S1.1, S1.2 ve S1.3" şeklinde atıfta bulunuluyor. Teknik Ek ve internet sitesi kitaba ek bir başvuru kaynağı ve farklı düzeylerde okunabilecek bir kaynak olarak tasarlandı. Konuya ilgi duyan okurlar tüm verileri (genelde Excel ya da Stata formatında), programları, formülleri ve matematiksel formüllerin tamamıyla, ilk kaynaklara dair referansları ve bu kitaba temel teşkil eden daha teknik çalışmaların internet adreslerini de bu Teknik Ek'te bulabilirler. Amacımız bu kitabı özel bir teknik eğitim gerektirmeden herkes için okunabilir kılmak, aynı zamanda kitap/teknik ekin öğrenciler ve bu konularda uzman olan araştırmacılar için tatmin edici olmasını sağlamaktı. İnternet üzerinde olması sayesinde, Teknik Ek'in, tabloların ve grafiklerin gözden geçirilmiş ve güncellenmiş versiyonlarını yayımlama imkânını da bulabileceğim. Kendi gözlemlerini ve kitaba dair eleştirilerini aşağıdaki elektronik posta adresine iletecek okurlar ve internet kullanıcılarına da şimdiden teşekkürlerimi sunarım (piketty@ens.fr).

"Toplumsal farklılıklar ancak ortak faydaya dayanabilir."

İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi, 1789
Birinci Madde

Giriş

Zenginliğin paylaşılması günümüzün en hararetli ve en çok tartışılan sorunlarından biridir. Ancak onun uzun vadedeki evrimine dair tam olarak ne biliyoruz? Özel sermayenin birikim dinamikleri, Marx'ın 19. yüzyılda inandığı gibi, sermayenin kaçınılmaz olarak bir avuç zengin ve güç sahibinin elinde yoğunlaşmasına mı yol açıyor? Yoksa büyüme, rekabet ve teknik ilerlemenin dengeleyici güçleri, 20. yüzyılda Kuznets'in düşündüğü gibi, gelişmenin ileri evrelerinde eşitsizliklerin azalmasına ve ahenkli bir istikrara mı yol açıyor? Gelir ve sermaye paylaşımının 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği evrime dair ne biliyoruz ve 21. yüzyıl için bundan hangi dersleri çıkarabiliriz?

Bunlar bu kitapta yanıtlamaya çalıştığım sorulardır. En başta şunu söyleyelim: Burada bulduğumuz yanıtlar kusursuz ya da tam değildir. Ancak bu yanıtlar daha önceki çalışmaların erişebildiğine kıyasla çok daha geniş kapsamlı sayılabilecek tarihi ve karşılaştırmalı veriler üzerine kuruludur; bu çalışma üç yüz yılı, yirmiden fazla ülkeyi kapsıyor ve altta yatan eğilimleri ve mekanizmaları daha iyi anlamamızı sağlayacak yenilenmiş bir teorik çerçeveye sahip. Modern büyüme ve bilginin yayılımı Marx'ın öngördüğü kıyametin önüne geçmiştir, ancak sermaye ve eşitsizliklerin karmaşık yapılarını değiştirmemiştir –ya da her durumda, bunun İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen iyimserliğin hâkim olduğu yıllarda hayal edildiği ölçüde gerçekleşmediğini söyleyebiliriz. Sermayenin getiri oranı, üretim ve gelirin büyüme oranını aştığında –ki 19. yüz-

yılda durum buydu ve 21. yüzyılda da gerçekleşme olasılığı oldukça yüksektir– kapitalizm demokratik toplumların dayandığı meritokratik değerleri derinden sarsan, rasgele ve sürdürülemez eşitsizlikleri otomatik olarak üretmeye başlar. Bununla birlikte, demokrasinin ve kamu yararının, korumacı ya da milliyetçi tepkileri bertaraf ederek, kapitalizm ve özel çıkarları yeniden kontrol altına almasının yolları mevcuttur. Bu kitap bu konuda, tarihsel tecrübelerden edindiğimiz derslere dayanan bazı önerilerde bulunuyor ve söz konusu tecrübelerin anlatılması da kurgunun belkemiğini oluşturuyor.

Veri Olmadan Tartışılabilir mi?

Uzun süre boyunca, zenginliğin paylaşımı hakkındaki entelektüel ve politik tartışmalar gerçeklerden çok önyargılardan beslenmiştir.

Şüphesiz, herkesin kendi yaşadığı dönemdeki gelir ve servet konuları hakkında teorik bir çerçeve ve temsili istatistiklerin yokluğunda dahi, geliştirebileceği sezgisel bilgilerin önemini göz ardı edersek büyük bir hata yapmış oluruz. Örneğin sinema ve edebiyatın ve özellikle 19. yüzyıl romanının, toplumun farklı sınıflarının yaşam standartları ve servetleri hakkında, dolayısıyla eşitsizliklerin köklü yapısına, onun nasıl gerekçelendirildiğine ve bireysel yaşama nasıl yansıdığına dair çok değerli detaylı bilgiler içerdiğini göreceğiz. Jane Austen ve Balzac'ın romanları başta olmak üzere, bu eserler bize 1790-1830 döneminde İngiltere ve Fransa'daki zenginliğin paylaşımı konusunda tatmin edici portreler sunar. Bu iki romancı, kendi toplumlarındaki zenginlik hiyerarşisini yakından tanıyordu. Zenginliğin gizli hudutlarını iyice kavramışlardı, onun kadınların ve erkeklerin yaşamları, evlilik stratejileri, umutları ve mutsuzlukları konusundaki kaçınılmaz neticelerini biliyorlardı. Onlar ve başka romancılar eşitsizliğin etkilerini gerçeğe yakın bir biçimde ve hiçbir istatistiki ya da teorik analizin sahip olamayacağı bir çağrışım gücüyle tasvir etmişlerdir.

Gerçekten de, zenginliğin paylaşılması sorunu, yalnızca ekonomistlere, sosyologlara, tarihçilere ve diğer düşünürlere emanet edilemeyecek kadar önemlidir. Bu sorun herkesi ilgilendirir ve böyle olması da iyidir. Eşitsizliğin somut ve fiziksel gerçeği, onu yaşayan herkes tarafından görülebilen ve doğal olarak da birbiriyle çelişen politik değerlendirmelere

yol açar. Köylü ya da soylu, işçi ya da sanayici, garson ya da bankacı, her biri kendi bakış açısına göre, kendisinin ve başkalarının yaşam koşullarının, toplumsal gruplar arasında var olan güç ve hâkimiyet ilişkilerinin önemli boyutlarını görür, bu gözlemler her insanda neyin adil neyin adil olmadığına dair yargıyı şekillendirir. Zenginlik paylaşımı sorununun son derece öznel ve psikolojik bir boyutu; sözde bilimsel hiçbir analizin yatıştıramayacağı, kaçınılmazca politik ve çatışmalı bir boyutu daima olacaktır. Neyse ki uzmanlar cumhuriyeti asla demokrasinin yerini tutamaz.

Bununla birlikte, paylaşım sorunu da sistematik ve yöntemsel bir çalışmayı hak etmektedir. Kesin olarak belirlenmiş kaynakların, yöntemlerin ve kavramların yokluğunda, her şeyi ve onun tam tersini söylemek mümkündür. Bazıları için eşitsizlikler sürekli artmaktadır ve dünya, tanımı gereği, her zaman adaletsizdir. Başkaları için ise, eşitsizlikler doğal olarak azalmaktadır ya da kendiliğinden bir ahenge kavuşacaktır ve bu yüzden de bu mutlu dengeyi bozma riski taşıyan hiçbir şeye izin verilmemelidir.

Bu sağırlar diyaloğu karşısında ya da her cephenin kendi düşünsel tembelliğini sıklıkla diğerinin düşünsel tembelliğini göstermek suretiyle haklı çıkardığı bir ortamda, sistematik ve yöntemsel araştırma girişimine düşen önemli bir rol vardır –tam anlamıyla bilimsel olması mümkün olmasa da.

Teorik analiz eşitsizliklerin doğurduğu şiddetli politik çatışmaları asla sona erdiremez. Sosyal bilim araştırmaları her zaman el yordamıyla ilerlemiş ve kusurlu olmuştur, öyle de olacaktır. Bu araştırmalar ekonomi, sosyoloji ve tarihi pozitif bilimlere dönüştürme iddiası taşıyamazlar. Ancak olguları ve modelleri sabırla saptayarak ve onları izah edebilecek ekonomik, sosyal, politik mekanizmaları sükûnetle analiz ederek, demokratik tartışmanın daha sağlam bilgilere dayanmasını ve bu sayede daha doğru sorulara odaklanmasını sağlayabilirler.

Bu çaba, tartışmanın koşullarının durmadan yeniden tanımlanmasına, ezberleri bozmaya ve düzenbazlıkların maskesini düşürmeye, hepsini mantık çerçevesine oturtmaya ve sorgulamaya katkı sağlayabilir. Bence bu, entelektüellerin üstlenebileceği ve üstlenmek zorunda olduğu bir roldür ve sosyal bilimlerde araştırma yapanlar da bu entelektüeller arasındadır; sonuçta onlar da herkes kadar yurttaştır ama inceleme ve

araştırmaya diğer yurttaşlardan daha çok zaman ayırabilme lüksüne sahiptirler (hatta bunu yapmaları için kendilerine maaş ödenmektedir – hatırı sayılır bir ayrıcalık...)

Oysa zenginliğin paylaşımını konu alan bilimsel çalışmalar uzun süre, ayakları yere sağlam basmayan az sayıda olgu ve çokça teorik spekülasyon üzerine kurulmuştur. Bu kitap çerçevesinde toplamaya çalıştığım, incelememin dayandığı kaynakları ayrıntılı olarak ele almadan önce, bu sorunlar hakkındaki düşünsel çabaların kısa bir tarihçesine göz atmak faydalı olacaktır.

Malthus, Young ve Fransız Devrimi

İngiltere ve Fransa'da 18. yüzyıl sonu ve 19. yüzyıl başında klasik ekonomi politik doğduğunda, paylaşım problemi zaten tüm analizlerin merkezinde yer alıyordu. Sürekli demografik artış –o güne dek bilinmiyordu– kente göçün başlaması ve Sanayi Devrimi'nin gelip çatmasıyla birlikte radikal dönüşümlerin başladığının herkes farkındaydı. Bunlar zenginliğin paylaşımı, toplumsal yapı ve Avrupa toplumları arasındaki politik denge açısından ne gibi neticeler doğurmuştur?

1798 yılında *An Essay on the Principle of Population* [Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme; bundan sonra *Deneme*] adlı eserini yayımlayan Thomas Malthus'a göre, şu konuda şüpheye yer yoktur: Aşırı nüfus artışı en büyük tehdittir.[1] Malthus, elindeki kaynaklar sınırlı olsa da, onları iyi bir şekilde kullanmıştı. 1787-1788 yıllarında, Fransız Devrimi'nden hemen önce Breton ve Franche-Comté bölgelerinden geçerek Calais'den Pireneler'e Fransız krallığını baştan başa dolaşıp, Fransız taşrasındaki sefaleti yazmış olan İngiliz ziraatçi Arthur Young'ın yazılarından dikkat çekici biçimde etkilenmişti.

Young'ın sürükleyici anlatısında yer alan bilgiler tamamen yanlış değildir, hatta doğruluk payı olduğu bile söylenebilir. O çağda, Fransa Avrupa'nın en kalabalık ülkelerinden biriydi ve bu nedenle de ideal bir gözlem noktası teşkil ediyordu. 1700'ler civarında, İngiltere'nin 8 milyonluk nüfusuna (İngiltere tek başına 5 milyon nüfusa sahipti) karşılık Fransa krallığı 20 milyon nüfusa sahipti. Fransa'nın nüfusu, XIV. Louis'nin saltanatından XVI. Louis'nin tahttan feragat etmesine

dek, 18. yüzyıl boyunca sabit bir ritimle artmaya devam etti, 1780'lerde Fransız nüfusu 30 milyona yaklaşmıştı. İlk kez karşılaşılan böylesi bir demografik hareketliliğin, 1789'daki patlamadan önceki yıllarda, tarım ücretlerinde durgunluğa ve toprak kiralarında da artışa yol açtığını düşünmek için her türlü gerekçeye sahibiz. Bu evrim Fransız Devrimi'nin tek sebebi olmasa da, aristokrasinin ve mevcut politik rejimin hızla saygınlığını yitirmesine katkı sağladığı açıktır.

Ancak Young'ın 1792'de yayımlanan anlatısı, milliyetçi önyargılar ve insanı yanlış yönlendiren karşılaştırmalarla da doludur. Büyük ziraatçimiz kaldığı hanlardan hiç memnun değildi ve oralarda yemeğini getiren kadın hizmetçilerden tiksintiyle söz ediyordu. Yaptığı önemsiz gözlemler sıklıkla anekdot düzeyinde kalsa da, bunlardan insanlık tarihi açısından sonuçlar çıkarabileceğine inanıyordu. En büyük endişesi kendisinin de tanık olduğu bu sefaletin politik aşırılıklara yol açmasıydı. Young, sorumlular tarafından idare edilen ahenkli ve huzurlu bir gelişmenin, ancak parlamentonun aristokrasi ve avam tabakası için ayrı kamaralara ayrıldığı, soyluların da veto hakkına sahip olduğu İngiliz politik rejimiyle mümkün olabileceğine inanıyordu. Fransa'nın 1789-1790 yıllarında aldığı, aristokrat ve avam tabakalarının aynı parlamentoda oturması kararının, Fransa'nın sonunu getireceğini düşünüyordu. Anlatısının tamamına Fransız Devrimi'den duyduğu korkunun yön verdiğini söylemek abartılı olmayacaktır. Zenginliğin paylaşımı hakkında bir deneme yazarken politikadan uzak durmak neredeyse olanaksızdır, önyargılardan ve dönemin sınıfsal çıkarlarından kaçınmak da genellikle zordur.

Rahip Malthus 1798 yılında ünlü *Deneme*'sini yayımladığında, Young'ınkilerden bile daha radikal sonuçlara ulaşmıştı. Yurttaşı Young gibi o da, Fransa'dan yayılan yeni politik düşüncelerden oldukça endişe duyuyordu ve böyle bir ayaklanmanın bir gün İngiltere'ye de sıçramayacağından emin olmak için, yoksullara yapılan yardımların acilen durdurulmasının ve aşırı nüfus artışı yüzünden tüm dünya kaos ve sefalete gömülmesin diye yoksullarda doğum kontrolünün ciddiyetle yürütülmesinin gerekli olduğu kanaatine varmıştı. Aslında, 1790'larda Avrupa elitlerinin büyük bir kısmının taşıdığı korkuyu hesaba katmadan, Malthus'un bu karanlık –aşırı– öngörülerini anlamak olanaklı değildir.

Ricardo: Kıtlık Prensibi

Bugünden geçmişe bakıp, bu felaket tellallarıyla alay etmek şüphesiz çok kolaydır. Ancak 18. yüzyıl sonunda ve 19. yüzyıl başında meydana gelen ekonomik ve sosyal dönüşümlerin nesnel açıdan etkileyici, tanık olanlar açısından ise travmatik tecrübeler olduğunu anlamak gerekiyor. Gerçekte, dönemin –Malthus ve Young'dan ibaret olmayan– gözlemcilerinin büyük bir çoğunluğunun da zenginliğin paylaşımı ve toplumsal yapının uzun vadedeki evrimine bakışı nispeten karamsar, hatta karanlıktı. Bu durum özellikle 19. yüzyılın şüphesiz en etkileyici iki ekonomisti olan ve küçük bir toplumsal grubun –Ricardo'da toprak sahipleri, Marx'da sanayici kapitalistler– üretim ve gelirden kaçınılmaz olarak giderek büyüyen bir pay alacağını öngören David Ricardo ve Karl Marx için geçerliydi.[2]

1817 yılında *On the Principles of Political Economy and Taxation* [*Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri*; bundan sonra *İlkeler*] isimli eserini yayımlayan Ricardo'ya göre asıl problem, toprağın fiyatı ve toprak rantının uzun vadede geçirdiği değişimdi. Malthus gibi, onun da elinde kullanabileceği herhangi bir istatistiki kaynak yoktu. Ancak bu, yaşadığı dönemde kapitalizmi yakından tanımasına engel olmamıştı. Portekiz asıllı Yahudi banker bir aileden geliyordu ve görünüşe bakılırsa Malthus, Young veya Smith kadar politik önyargıya sahip değildi. Malthus'un modelinden etkilenmişti, ancak onu daha da ilerletti. En çok şu mantıksal çelişkiyle ilgileniyordu: Nüfus ve üretim giderek artmaya başladığı anda, toprak diğer mallara kıyasla çok daha kıt bir duruma geliyordu. Arz-talep yasası toprağın fiyatının ve toprak sahiplerine ödenen kiraların düzenli olarak artacağına işaret ediyordu. Buna göre, zaman içinde toprak sahiplerinin milli gelirden aldıkları pay giderek artacak ve nüfusun geri kalanının alacağı pay da bu nedenle giderek azalacak, bu da toplumsal dengeyi bozacaktı. Ricardo'nun buna getirdiği, mantıksal ve politik açıdan tatmin edici tek çözüm, toprak kirası üzerindeki vergilerin düzenli olarak artırılmasıydı.

Bu karamsar öngörünün haklı çıkmadığını göreceğiz: Toprak rantı uzun süre yüksek seviyelerde kalmış, ancak sonunda tarımın milli gelir içindeki ağırlığı azaldıkça, tarım arazisinin değeri de diğer zenginlik biçimlerine kıyasla korkunç bir biçimde düşmüştür. 1810 yıllarında ya-

zan Ricardo'nun, o yüzyılın devamında büyük bir önem taşıyacak olan teknik ilerleme ve endüstriyel büyümeyi öngörmesi şüphesiz olanaklı değildi. Tıpkı Malthus ve Young gibi, o da insanlığın, gıda ve tarımın baskısından tamamen kurtulduğu bir dünyayı hayal edememişti.

Toprağın fiyatına dair öngörüsü yine de ilgi çekicidir: Dayandığı "kıtlık teorisi", belli fiyatların uzun zaman içinde çok fazla artma potansiyeline sahip olduğu anlamına gelir. Bu, toplumların bütün dengesini bozmaya yetebilir. Fiyat sistemi, milyonlarca bireyin –günümüzün küresel ekonomisinde milyarca bireyin– faaliyetlerini düzenlemek gibi önemli bir role sahiptir. Problem, bu sistemin ne sınır, ne de ahlak tanımasıdır.

21. yüzyılda zenginliğin küresel paylaşımını analiz ederken bu teorinin önemini göz ardı edersek büyük bir hata yapmış oluruz –Ricardo'nun modelindeki tarım arazisi fiyatlarının yerine, büyük başkentlerdeki gayrimenkul fiyatlarını ya da petrol fiyatlarını koymak, bizi ikna etmeye yetecektir. Her iki örnekte de, 1970-2010 döneminde gözlemlenen eğilimin 2010-2050 ya da 2010-2100 yıllarındaki uzantısının nasıl şekillenebileceğine baktığımızda, ülkelerin kendi içlerinde ve ülkeler arasında, Ricardo'cu felaketi çağrıştıran, önemli ekonomik, toplumsal ve politik dengesizlikler olduğunu görürüz.

Elbette, ekonomide bu süreci dengeleyebilecek oldukça basit bir mekanizma vardır: arz ve talep mekanizması. Bir malın arzı yetersizse ve fiyatı çok yüksekse, bu mala talep azalacak, bu da fiyatın düşmesine yol açacaktır. Diğer bir ifadeyle, gayrimenkul ve petrol ürünlerinin fiyatı artarsa, bu durumu telafi etmek için gidip kırsal bir alanda yaşamak ya da bisiklet kullanmak (ya da ikisini birden yapmak) yeterli olacaktır. Ancak bu yalnızca bir parça rahatsız edici ve zor olmakla kalmaz, aynı zamanda böyle bir düzen kurmak onlarca yıl sürebilir ki bu süre zarfında gayrimenkul ve petrol sahipleri, nüfusun geri kalanına kıyasla çok büyük bir alacak birikimine sahip olup, kırsal kesimler ve bisikletler de dâhil olmak üzere satın alınabilecek her şeyi satın almış olabilirler.[3] Her zaman olduğu gibi, en kötüsünün başımıza geleceğine kesin gözüyle bakamayız. Okura 2050 yılında kirasını bir Katar emirine ödemek zorunda kalacağını söylemek için henüz çok erken: Bu meseleyi zamanı geldiğinde ele alacağız ve vereceğimiz cevap, pek iç rahatlatıcı denemese de, kuşkusuz epey detaylı olacak. Ama şimdilik, arz ve talep meka-

nizmasının, belli nispi fiyatlardaki büyük değişimlerle bağlantılı olarak zenginlik paylaşımında geniş çaplı ve kalıcı bir ıraksama (eşitsizliklerin artması) olasılığını bertaraf edemeyeceğini söylemekle yetinelim. Ricardo'nun kıtlık prensibinin vermeye çalıştığı asıl mesaj budur. Ancak zar atmaya mecbur değiliz.

Marx: Sonsuz Sermaye Birikimi Prensibi

Marx 1867 yılında, Ricardo'nun *İlkeler* eserinin yayımlanmasından tam yarım yüzyıl sonra, *Kapital*'in ilk cildini yayımladığında, ekonomik ve toplumsal gerçekler derinlemesine değişmiş vaziyetteydi: Mesele artık tarımın artan bir nüfusu besleyip beslemeyeceği ya da toprağın fiyatının arşa fırlayıp fırlamayacağı meselesi olmaktan çıkmış, daha çok tam bir gelişme halindeki sanayi kapitalizminin dinamiklerini anlamak meselesine dönüşmüştü.

Bu döneme dair en çarpıcı olgu, sanayi proletaryasının sefaletidir. Ekonomideki büyümeye rağmen ve belki kısmen onun yüzünden, aynı zamanda da nüfus ve tarımsal verimlilikteki artışın yol açtığı kırdan kente muazzam göç yüzünden, işçiler kentlerdeki gecekondulara yığılmaya başlamıştı. Ücretler düşük, çalışma süreleri ise uzundu. Yeni bir kentsel sefalet, daha görülür, daha şok edici ve bazı açılardan *Ancien Régime*'de kırsal kesimlerde rastlanandan daha aşırı bir sefalet doğuyordu. Ne *Germinal, Oliver Twist* ya da *Les Misérables* [*Sefiller*] ne de fabrikalarda 8 yaşından (1841, Fransa'da) ve madenlerde 10 yaşından (1842, İngiltere'de) küçük çocukların çalışmasını yasaklayan yasalar romancıların hayalgücünden doğdu. 1841 yılındaki çekingen düzenlemeye ilham veren *Le Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures* [Fabrikalarda Çalıştırılan İşçilerin Fiziksel ve Manevi Durumlarının Tablosu] 1840 yılında Dr. Villermé tarafından Fransa'da ve İngiltere'deki aynı korkunç gerçeği tasvir eden *Die Lage der arbeitenden Klasse in England* [*İngiltere'de Emekçi Sınıfların Durumu*] Engels tarafından 1845 yılında yayımlandı.[4]

Aslında, bugün sahip olduğumuz tarihi verilerin tamamı, ancak 19. yüzyılın ikinci yarısına –hatta son üçte birlik kısmına– gelindiğinde, ücretlerin satınalma gücünde belirgin bir artış olduğunu gösteriyor. 1800-1810 yıllarından 1850-1860 yıllarına kadar işçi maaşları oldukça

düşük bir seviyede –18. yüzyıl ve önceki yüzyıllardaki seviyelere yakın, hatta bazı durumlarda daha düşük– kalmıştır. Fransa'da olduğu gibi İngiltere'de de gözlemleyebildiğimiz ücretlerdeki bu uzun durgunluk evresi, bu dönemde ekonomik büyümenin de hız kazanması nedeniyle iyice dikkat çekici bir hal almaktadır. Sermayenin –kâr, toprak kirası, kentteki bina kiraları– milli gelirden aldığı pay, bugün sahip olduğumuz eksik kaynaklarla tahmin edebildiğimiz kadarıyla, 19. yüzyılın ilk yarısı boyunca iki ülkede çok güçlü bir biçimde artmıştır.[5] Bu büyüme, ücretlerin artışındaki gecikmelerin kısmen telafi edildiği 19. yüzyılın son otuz yıllık döneminde nispeten azalmıştır. Topladığımız verilere göre, Birinci Dünya Savaşı öncesinde, eşitsizlikte herhangi bir yapısal azalma da yaşanmamıştır.1870-1914 döneminde, en iyi ihtimalle eşitsizliklerin son derece yüksek bir seviyede durması gerçeğiyle ve bazı açılardan, zenginliğin giderek yoğunlaşmasıyla dikkati çeken, durmak bilmeyen bir eşitsizlik sarmalı ile karşılaşıyoruz. 1914-1918'deki patlamanın yol açtığı büyük ekonomik ve politik şoklar olmasaydı bu gidişat nereye varırdı, bunu söylemek oldukça zordur. Tarihsel analizin ışığında ve bugünden geçmişe bakıldığında, bu şokların Sanayi Devrimi'nden bu yana eşitsizlikleri azaltan tek güç olduğunu artık görebiliyoruz.

Her durumda emek faktörünün geliri durgunken, sermayenin ve endüstrinin kârlarının artması, 1840-1850 yıllarında –hiç kimsenin temsili ulusal istatistiklere erişimi olmasa da– herkesin farkında olduğu bariz bir gerçekti. İlk komünist ve sosyalist hareketlerin ortaya çıkışı da bu bağlamda gerçekleşmiştir. Sorulan temel soru oldukça basitti: Yarım yüzyıllık bir endüstriyel büyümeden sonra, kitlelerin yaşam koşulları hâlâ eskisi gibi sefilse ve 8 yaş altındaki çocukların fabrikalarda çalışmasının yasaklanması dışında hiçbir şey yapılmamışsa, sanayideki gelişme, tüm bu teknik ilerlemeler, tüm bu emek, tüm bu göçler neye hizmet ediyordu? Mevcut ekonomik ve politik sistemin iflas ettiği açıktı. Herkesin yanıtını merak ettiği diğer bir soru ise şuydu: Böyle bir sistemin uzun vadedeki evrimi hakkında ne söylenebilirdi?

Marx bu görevi üstlendi. 1848 yılında, "Halkların Baharı"nın arifesinde, ünlü "Avrupa'da bir hayalet dolaşıyor – Komünizmin hayaleti"[6] sözleriyle başlayan kısa, ancak etkili metni, *Das Kommunistischen Manifest*'i [*Komünist Manifesto*] yayımladı. Bu metin, en az başlangıcı kadar ünlü şu devrimci öngörüyle bitiyordu: "Demek ki modern sana-

yinin gelişmesi, burjuvazinin ürünlerini ürettiği ve ürünleri mülk olarak edindiği temeli, burjuvazinin ayaklarının altından çeker alır. Burjuvazi her şeyden önce kendi mezar kazıcılarını üretiyor. Onun yıkılması da proletaryanın zaferi de aynı ölçüde kaçınılmazdır."

Bunu izleyen yirmi yıl boyunca Marx bu sonucu haklı çıkaracak, kapitalizmin ve onun çöküşünün bilimsel analizini temellendirecek, oldukça hacimli bir incelemeyi yazmakla uğraştı. Eser tamamlanamadı: *Kapital*'in ilk cildi 1867 yılında yayımlandı, ancak Marx onu izleyen diğer iki cildi tamamlayamadan 1883 yılında öldü. Arkadaşı Engels bu iki cildi Marx'ın arkasında bıraktığı kimi zaman anlaşılmaz el yazması parçalarını bir araya getirerek, onun ölümünden sonra yayımladı.

Ricardo gibi Marx da çalışmasını kapitalist sistemin kendi içindeki mantık çelişkilerinin analizi üzerine kurdu. Aynı zamanda, (Smith'in "görünmez el"i ve Jean-Baptiste Say'in "her arz kendi talebini yaratır" "yasa"sı doğrultusunda, piyasayı kendi kendini düzenleyen, yani herhangi bir büyük sapma olmadan kendi dengesini tek başına kurabilen bir sistem olarak gören) burjuva ekonomistlerden ve ekonomik süreçlere dair gerçek bilimsel bir çalışma sunmaksızın yalnızca işçilerin sefaletini eleştirmekle yetindiklerini düşündüğü ütopist veya Proudhon'cu sosyalistlerden farklı bir yerde durmayı amaçlıyordu.[7] Özetleyecek olursak, Ricardo'nun sermayenin fiyatı ve kıtlık prensibi üzerine geliştirdiği modeli temel alan Marx, sermayenin öncelikle toprağa dayalı değil, endüstriyel olduğu (makine, teçhizat vs.) ve dolayısıyla prensipte sınırsızca birikebildiği bir dünyada sermayenin dinamiklerine dair bir analizle onu daha da ileri götürdü. Aslında, çıkardığı asıl sonuç "sonsuz birikim prensibi" olarak adlandırabileceğimiz, sermayenin hiçbir doğal sınır tanımaksızın birikme ve çok az kişinin elinde yoğunlaşma konusunda amansız bir eğilime sahip olduğuydu. Marx'ın kapitalizmin sonuna dair kıyamet öngörüsünün çıkış noktası da buydu: Ya sermayenin getiri oranı azalma eğilimi içine girecek (bu da birikim sürecini durdurur ve sermaye sahipleri arasında şiddetli bir çatışmaya yol açabilir) ya da milli gelirden sermayenin aldığı pay sınırsız bir şekilde artacaktı (bu durumda da dünyanın bütün işçileri eninde sonunda birleşip ayaklanacaktı). Sosyoekonomik ya da politik bir dengeye ulaşılması her iki durumda da olanaklı görünmüyordu.

Bu karanlık yazgı da, Ricardo'nunki gibi gerçekleşmedi. 19. yüzyılın son üçte birlik diliminde ücretler sonunda artmaya başlamıştı: Eşitsiz-

likler inatla aynı kaldığı, bazı açılardan Birinci Dünya Savaşı'na dek arttığı halde, satınalma gücündeki iyileşme herkese yayıldı, bu da durumu kökünden değiştirdi. Komünist devrim şüphesiz gerçekleşti, ancak Avrupa'nın en geri kalmış ülkesinde, Sanayi Devrimi'nin güç bela başladığı Rusya'da gerçekleşti. Halbuki o dönemde, en gelişmiş Avrupa ülkeleri –o ülkelerin nüfuslarının şansına– farklı, sosyal-demokrat yolları keşfe çıkmışlardı.

Kendisinden önceki yazarlar gibi Marx da teknik ilerlemenin sürekli olması ve verimliliğin giderek artma olasılığını göz ardı etmişti; verimlilikteki artış, göreceğimiz üzere, sermayenin birikim ve yoğunlaşma süreçlerini belli bir dereceye kadar dengeleyebilecek bir kuvvettir. Marx, tahminlerini daha isabetli kılmak için gereken istatistiki verilere şüphesiz sahip değildi. Muhtemelen sonuçları daha 1848'de, onları doğrulayabilecek araştırmalara girişmeden önce kesinleştirmesinin kurbanı olmuştu. Marx'ın büyük bir politik coşku ortamı içinde yazdığı görülüyor, bu da onu birçok kez kaçınılması zor, kestirme sonuçlara varmaya sevk etmiştir –teorik söylemi olabildiğince eksiksiz tarihsel kaynaklara dayandırma gereği tam da bu noktadan kaynaklanır; ama Marx'ın bunu elinden gelebileceği ölçüde yaptığı söylenemez.[8] Öte yandan, Marx özel sermaye mülkiyetinin tamamen ortadan kalktığı bir toplumun politik ve ekonomik örgütlenmesi sorununa da pek mesai harcamamıştır – özel sermayenin ortadan kaldırıldığı devletlerdeki trajik totaliter denemelerin gösterdiği gibi, en karmaşık sorun budur.

Tüm bu sınırlarına rağmen, Marksist analizin birçok hususta yerinde tespitler yaptığını göreceğiz. Marx işe gerçek bir soruyla (Sanayi Devrimi sırasında zenginlikteki inanılmaz yoğunlaşma) başlamış ve elindeki imkânlarla bu soruya yanıt vermeye çalışmıştı: İşte günümüz ekonomistlerinin ilham alması gereken örnek budur. Daha da önemlisi, Marx'ın ileri sürdüğü sonsuz birikim prensibi, sadece 19. yüzyıl değil, 21. yüzyılın incelenmesi açısından da önem taşıyan önemli bir önseziyi de içerir ve bazı açılardan Ricardo'nun kıtlık prensibinden çok daha endişe vericidir. Nüfus ve verimlilikteki artış nispeten düşükse, o zaman biriktirilmiş servet de kayda değer bir önem kazanır, bu birikimin aşırı hale gelmesi de toplumsal istikrara zarar verir. Diğer bir ifadeyle zayıf bir büyüme, Marksist sonsuz birikim prensibini doğru düzgün dengelemeyi başaramaz: Ortaya çıkan sonuç, Marx'ın öngördüğü gibi kıyamet

tarzında olmasa da, altüst olmaktan geri kalmayan bir denge olacaktır. Birikim bir noktada durur, ancak bu, aşırı derecede yüksek ya da istikrar bozucu bir nokta da olabilir. Zengin ülkelerin tümünde, özellikle de Avrupa ve Japonya'da 1970-1980 döneminden bu yana milli gelir yılı olarak (kaç yıllık milli gelire karşılık geldiğiyle) ölçülen özel servetlerin toplam değerindeki güçlü artışın doğrudan bu mantığı yansıttığını göreceğiz.

Marx'dan Kuznets'e: Kıyametten Peri Masalına

Ricardo ve Marx'ın 19. yüzyıl analizlerinden Simon Kuznets'in 20. yüzyıl analizlerine geçiyoruz: Ekonomik araştırmaların kıyamet öngörülerine duyduğu özel –ve şüphesiz aşırı– eğilimin yerini, peri masallarına ve "mutlu sonlar"a duyulan bir düşkünlüğe bıraktığını söyleyebiliriz. Kuznets'in teorisine göre, kapitalistleşmenin ileri evrelerinde gelir eşitsizlikleri, ülkelerin politik seçimlerinden ve diğer özelliklerinden bağımsız olarak kendiliğinden azalacak ve nihayet makul bir seviyede istikrarlı hale gelecektir. 1955 yılında ileri sürülen bu düşünce, gerçekten de Fransa'da *Otuz Altın Yıl* (*Trente Glorieuses*) olarak adlandırılan İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemin büyülü dünyasına uygun bir teoriydi: Büyümenin herkese fayda sağlayabilmesi için sabırlı olmak ve biraz beklemek yeterliydi.[9] Anglosakson bir ifade dönemin düşüncesini en doğru şekilde özetliyor: "*Growth is a rising tide that lifts all boats*" [Büyüme, tüm gemileri yükselten kabarmış bir dalgadır.] Benzer bir iyimserlik Robert Solow'un 1956 tarihli, "dengeli büyümenin yolu" hakkındaki analizinde de görülebilir: "Dengeli büyüme", tüm değişkenlerin –üretim, gelir, kâr, ücret, sermaye, piyasa değeri ve gayrimenkul vs.– aynı ritimde ilerleyeceği ve böylece her toplumsal kesimin büyümeden büyük sapma olmaksızın aynı oranlarda pay alacağı bir gidişatı ifade etmektedir.[10] Bu, Ricardo'nun ve Marx'ın eşitsizlik sarmallarının ve 19. yüzyılın kıyamet analizlerinin tam tersidir.

Kuznets'in teorisinin 1980-1990 dönemine ve bir dereceye kadar günümüze dek süren hatırı sayılır etkisini doğru bir şekilde kavrayabilmek için, onun bu alanda ayrıntılı istatistiki bir çalışmaya dayanan ilk teori olduğunu vurgulamak zorundayız. Gerçekte, gelir paylaşımı hakkındaki ilk tarihi istatistik serileri, Kuznets'in muazzam eseri *Shares of Upper*

Income Groups in Income and Savings'in [Yüksek Gelir Gruplarının Gelir ve Tasarruflar İçindeki Payları] 1953 yılında yayımlanmasıyla, ancak 20. yüzyılın ortalarında erişilebilir hale gelmiştir. Kuznets'in serileri somut olarak tek bir ülkeyi (ABD) ve otuz beş yıllık bir dönemi (1913-1948) kapsıyordu. Bu çalışma yine de devasa bir katkıydı, çünkü 19. yüzyıl yazarları için tamamen erişilmez olan iki veri kaynağı, bir yandan ABD'de 1913'te konan federal gelir vergisi için yapılmış gelir beyannameleri, diğer yandan Kuznets'in birkaç yıl önce tamamladığı ABD milli gelir tahminleri kullanılmıştı. Toplumsal eşitsizlik, ilk kez ampirik ve aynı zamanda iddialı bir biçimde ölçülüyordu.[11]

Gerekli ve birbirini tamamlayan bu iki kaynak olmadan, gelir paylaşımındaki eşitsizliği ölçmenin ve onun evrimini görmenin olanaksız olduğunu anlamakta yarar var. İlk milli gelir tahmin girişimleriyle, Fransa'da olduğu gibi İngiltere'de de, elbette 17. yüzyılın sonu ve 18. yüzyılın başında karşılaşıyoruz ve 19. yüzyılda da bu tahminlerin sayısı artmıştır. Ancak bunlar her zaman münferit tahminlerdi: Yıllık milli gelir serileri ABD'de Kuznets ve Kendrick, İngiltere'de Bowley ve Clark, Fransa'da Dugé de Bernonville gibi araştırmacıların çabalarıyla ancak 20. yüzyılda ve iki dünya savaşı arasındaki dönemde ortaya çıktı. Bu ilk kaynak, ülkedeki toplam gelirin ölçülmesini sağlar. Yüksek gelirler ve onların milli gelirdeki paylarını ölçmek için, gelir beyanlarına da ihtiyaç duyarız: Bu ikinci kaynak, Birinci Dünya Savaşı civarında tüm ülkelerin artan oranlı gelir vergisi uygulamasına geçmesiyle (ABD'de 1913, Fransa'da 1914, İngiltere'de 1909, Hindistan'da 1922, Arjantin'de 1932'de) erişilebilir duruma geldi.[12]

Gelir üzerinde vergi yokken bile, geçerli vergi dilimlerini yansıtan her türden istatistiğin mevcut olduğunu (örneğin, 19. yüzyıl Fransa'sında konutlardaki kapı ve pencere sayılarının bölgelere göre dağılımını gösteren istatistikler –ayrıca gerçekten ilginç bir istatistik söz konusudur), ancak gelirler hakkında hiçbir şey bulunmadığını görmek gerek. Diğer yandan, insanlar da, gelir beyanında bulunmak zorunda olmadıkları dönemde, kendi gelirlerinin tam meblağını genellikle bilmiyorlardı. Aynı durum şirket gelirleri ve servet üzerinden alınan vergiler için de geçerliydi. Vergilendirme, kamu harcamalarının ve kamu projelerinin finanse edilmesi için tüm yurttaşların katkıda bulunmasını zorunlu kılmaktan ve bu vergi yükünü en makul şekilde bölüştürmekten ibaret

bir işlem değildir; aynı zamanda kategoriler, bilgi ve demokratik şeffaflık üretmenin de bir yoludur.

Kuznets, topladığı bu veriler sayesinde, gelir hiyerarşisinin üst basamaklarındaki farklı onda birlik ve %1'lik kesimlerin ABD'nin milli gelirinden aldıkları paydaki gelişimi hesaplayabilmiştir. Peki bu hesaplamalardan çıkardığı sonuç neydi? Amerika'da 1913-1948 döneminde gelir eşitsizliğinde keskin bir düşüş olduğunu tespit etti. Daha belirgin olarak, 1910-1920 yıllarında en üst, yani en zengin Amerikalıların meydana getirdiği %10'luk kesim, her yıl milli gelirden %45 ilâ %50 oranında pay almıştı. 1940'ların sonunda, aynı üst kesimin aldığı pay %30 ilâ %35 civarına düşmüştü. Milli gelirden alınan payda gerçekleşen, %10'un üstündeki bu düşüş dikkat çekiciydi: Bu oran örneğin, Amerikalıların en yoksul %50'sinin toplam gelirinin yarısına eşitti.[13] Eşitsizliklerin azaldığı açıktı ve bu durum su götürmezdi. Bu önemli haber, gerek uluslararası kuruluşlar gerekse üniversitelerdeki savaş sonrası ekonomik tartışmalar üzerinde muazzam bir etki yarattı.

Malthus, Ricardo, Marx ve başkaları yıllarca eşitsizlikler hakkında, farklı dönemleri ayrıntılı olarak karşılaştırmaya, dolayısıyla farklı varsayımlardan birini seçmeye izin verecek en ufak bir kaynak ya da yöntem ortaya koymadan konuşmuşlardı. Elbette kusursuz değildi, ama ilk kez nesnel bir dayanak, bir yöntem öneriliyordu. İlaveten, bu çalışma son derece sağlam belgelere dayanıyordu: Kuznets tarafından 1953 yılında yayımlanan hacimli kitap, çalışmasının kaynaklarına ve yöntemlerine mümkün olan en şeffaf biçimde tüm ayrıntılarıyla açıklık getirmişti, bu sayede her bir hesaplama yinelenebilecekti. Ve üstüne üstlük, Kuznets güzel bir haber veriyordu: Eşitsizlikler azalıyordu.

Kuznets Eğrisi: Soğuk Savaş'ın Ortasında Güzel Bir Haber

Doğruyu söylemek gerekirse, Kuznets 1913-1948 döneminde Amerika'da yüksek gelirlerdeki daralmanın büyük ölçüde arızi olduğunun pekâlâ farkındaydı. Bu daralmayı yaratan 1930'lardaki kriz ve İkinci Dünya Savaşı'nın tetiklediği birden çok sayıdaki şoktu ve bu durumun herhangi bir doğal ya da kendiliğinden süreçle de pek ilgisi yoktu. Kuznets, 1953 yılında yayımladığı hacimli eserinde, veri olarak aldığı serileri ayrıntılı bir şekilde inceliyor ve okurları aceleci genellemelere karşı

uyarıyordu. Ancak 1954'ün Aralık ayında, başkanı olduğu American Economic Association'ın Detroit'te düzenlediği konferans kapsamında yaptığı konuşmada, 1953 yılında yayımlanan kitabındaki sonuçlardan daha iyimser bir yorumu sunmayı tercih etti. "Kuznets Eğrisi" teorisine hayat veren, 1955 yılında *Economic Growth and Income Inequality* [Ekonomik Büyüme ve Gelir Eşitsizliği] başlığıyla yayımlanan bu konuşmadır.

Bu teoriye göre, eşitsizlik her yerde bir "çan eğrisi"ni izler, yani sanayileşme ve ekonomik kalkınma sürecinde önce artar, sonra da düşer. Kuznets'e göre, sanayileşmenin ilk aşamalarında görülen ve ABD'de kabaca 19. yüzyıla denk gelen eşitsizlikteki doğal artışı, eşitsizliğin keskin bir şekilde düştüğü ve Amerika'da 20. yüzyılın ilk yarısında başlayan evre izler.

Kuznets'in 1955 tarihli konuşma metni aydınlatıcıdır. İhtiyatlı davranmak gerektiğini ve yakın zamanda ABD'deki eşitsizlikte yaşanan düşüşün dış kaynaklı şoklarla ilgili olduğunu hatırlattıktan sonra, neredeyse önemsiz bir şey açıklıyormuşçasına, politik bir müdahale ya da dışsal şoklardan bağımsız olarak, ekonomik kalkınmanın kendi mantığının da aynı sonuca yol açabileceğini ifade eder. Düşüncesi şudur: Eşitsizlik, sanayileşmenin ilk aşamalarında artar (sanayileşmenin getirdiği yeni zenginleşmeden yalnızca azınlıktaki bir kesim yararlanabilir) ama kalkınmanın ileri aşamalarında kendiliğinden azalır (nüfusun giderek büyüyen önemli bir kesimi ekonomik kalkınmadan pay almaya başlar).[14]

Kuznets'e göre, bu "ileri aşamalara" sanayileşmiş ülkelerde 19. yüzyıl sonu ya da 20. yüzyıl başında geçilmiştir ve ABD'de 1913-1948 döneminde eşitsizlikte gözlemlenen daralma daha genel bir hadisenin parçasıdır. Dolayısıyla, yoksulluk ve sömürgecilik sonrası sorunlarla boğuşan az gelişmiş ülkeler de dâhil olmak üzere tüm ülkeler aynı süreci er veya geç yaşayacaktır. Kuznets'in 1953 tarihli kitabında ortaya koyduğu olgular, birdenbire güçlü bir politik silaha dönüştü.[15] Kuznets böyle bir teorinin fazlasıyla spekülatif olduğunun elbette farkındaydı.[16] Saygın başkanlarının getirdiği bu güzel habere inanıp, onu yaymaya hazır olan Amerikalı ekonomistlere "Presidential address" [Başkanlık Konuşması] bağlamında böylesine iyimser bir teoriyi sunarken, muazzam bir etki yaratacağını biliyordu: Böylece "Kuznets Eğrisi" doğmuş oldu. Kuznets herkesin meseleyi iyice anladığından emin olmak için,

ayrıca dikkatli bir biçimde, bu iyimser tahminlerin doğrudan doğruya az gelişmiş ülkelerin "özgür dünyanın yörüngesinde"[17] kalmalarını sağlamayı amaçladığını belirtmişti. Şu halde, "Kuznet Eğrisi" teorisinin büyük ölçüde Soğuk Savaş döneminin bir eseri olduğu söyleyebiliriz.

Yanlış anlaşılmak istemem: Kuznets'in Amerika'nın ilk ulusal rakamları ve eşitsizlik üzerine ilk tarihi serileri düzenlemek için yaptığı çalışma elbette büyük önem taşıyor ve –makalelerinden ziyade– kitaplarını okuduğumuzda da Kuznets'in gerçekten etik bir araştırmacı olduğunu görüyoruz. Öte yandan, savaş sonrasında tüm gelişmiş ülkelerde gözlemlenen yüksek büyüme oranları da büyük önem taşıyan göstergelerdir ve tüm toplumsal kesimlerin bu büyümeden faydalandığı gerçeği ise çok daha büyük bir önem taşıyor. *Otuz Altın Yıl* boyunca iyimserliğin bir dereceye kadar teşvik edilmesi de, zenginliğin paylaşım dinamikleri hakkındaki 19. yüzyıl kıyamet öngörülerinin popülerliğini kaybetmesi de gayet doğaldır.

Bununla birlikte sihirli "Kuznets Eğrisi" teorisinin büyük ölçüde kötü niyetlerle formüle edildiğini ve ampirik temellerinin de son derece kırılgan olduğunu belirtmemiz gerekiyor. 1914-1945 arasında neredeyse tüm zengin ülkelerde eşitsizliklerde meydana gelen ciddi azalmanın her şeyden önce dünya savaşlarının ve onların tetiklediği (özellikle büyük servet sahiplerini etkileyen) şiddetli ekonomik ve politik şokların bir sonucu olduğunu ve bunun Kuznets'in tasvir ettiği, toplumsal kesimler arası sakin hareketlilik süreciyle pek de alakası olmadığını göreceğiz.

Paylaşım Sorununu Yeniden Ekonomik Analizin Merkezine Yerleştirmek

Bu sorun önemlidir ve bu önem sadece tarihsel nedenlerle ilgili değildir. 1970'li yıllardan bu yana eşitsizlikler zengin ülkelerde, özellikle de gelirin 2000-2010 döneminde yeniden yoğunlaşarak 1910-1920 dönemindeki seviyeye ulaştığı –hatta bu seviyeyi hafiften geçtiği– ABD'de dikkat çekici bir biçimde arttı: Eşitsizliklerin o ilk seferde neden ve nasıl azaldığını anlamak bu nedenle elzemdir. Kuşkusuz, yoksul ve gelişmekte olan ülkelerdeki, özellikle Çin'deki hızlı büyüme, 1945-1975 arasında zengin ülkelerdeki büyümenin sahip olduğuna benzeyen, eşit-

sizliklerin dünya genelinde azalmasını sağlayacak potansiyel bir güce sahiptir. Ancak bu süreç gelişmekte olan ülkelerde derin, zengin ülkelerde ise daha da derin bir endişe yaratmıştır. Öte yandan, finans, petrol ve gayrimenkul piyasalarında son yirmi, otuz yılda gözlemlediğimiz çarpıcı dengesizliklerin, tüm ekonomik değişkenlerin aynı ritimde ilerlemesi gerektiğini düşünen Solow ve Kuznets'in tarif ettiği kaçınılmaz "dengeli büyüme" konusunda şüphelere yol açması da yeterince doğaldır. Dünya 2050 ya da 2100 yılında borsacılara mı, üst düzey yöneticilere mi, büyük servet sahiplerine mi, yoksa petrol ülkelerine ya da Çin Merkez Bankası'na mı ait olacak? Yoksa tüm bu aktörlerin birçoğunun mali sığınağı olan vergi cennetlerine mi? Bu soruları sormamak ve büyümenin uzun vadede kendiliğinden "dengeli" olacağını ileri sürmek saçma olur.

21. yüzyılın başında bir bakıma biz de 19. yüzyıldaki gözlemcilerin durumundayız: Çarpıcı dönüşümlere tanık oluyoruz ve bunun ne zamana kadar böyle süreceğini bilmek kadar, gelecek yıllarda zenginliğin küresel paylaşımının hem tek tek ülkelerin içinde hem de farklı ülkeler arasında neye benzeyeceğini söylemek de çok zor. 19. yüzyılın ekonomistleri takdiri şu sebeple fazlasıyla hak ediyorlar: Onlar, paylaşım sorununu ekonomik analizin merkezine yerleştirmiş ve uzun vadedeki eğilimleri incelemeye çalışmışlardı. Yanıtları belki her zaman tatmin edici değildi, ama en azından doğru soruları soruyorlardı. Büyümenin kendiliğinden dengeye kavuşacağına inanmak için hiçbir temel dayanağa sahip değiliz. Eşitsizlik sorununu ekonomik analizin merkezine yerleştirerek, 19. yüzyıldan beri yanıtsız kalmış soruları yeniden sormanın zamanı çoktan geldi. Çok uzun bir süre boyunca, zenginliğin paylaşımı sorunu ekonomistler tarafından, kısmen Kuznets'in vardığı iyimser sonuçlar, kısmen de bu meslek erbabının "temsili birey modelleri" olarak adlandırılan basit matematiksel modellerle çalışmak konusunda duyduğu iştah sebebiyle göz ardı edilmiştir.[18] Paylaşımı analizin merkezine yeniden yerleştirebilmek için, geçmişteki evrimi ve mevcut eğilimleri en iyi şekilde anlamamızı sağlayacak azami tarihsel veriyi bir araya getirerek işe başlamak gerekiyor. Öncelikle olguları ve eğilimleri sabırla belirlemek ve farklı ülkelerin tecrübelerini karşılaştırmak zorundayız, ancak bu sayede süreci etkileyen mekanizmaları daha iyi anlamayı ve geleceğe dair aydınlanmayı umabiliriz.

Bu Kitapta Kullanılan Kaynaklar

Bu kitap, zenginliğin paylaşımının tarihsel dinamiklerini incelememizi sağlayan başlıca iki tür kaynağı temel alıyor: İlk gruptakiler geliri ve gelir paylaşımındaki eşitsizlikleri; diğer gruptakiler ise, serveti ve servet paylaşımını ve servetin gelirle ilişkisini gösteren kaynaklardır.

Gelir ile başlayalım: Çalışmam doğrudan doğruya, Amerika'daki gelir eşitsizliğinin 1913-1948 döneminde geçirdiği değişimi saptamak üzere Kuznets tarafından yapılan yenilikçi ve öncü çalışmanın coğrafi ve maddi kapsamının genişletilmesini içermektedir. Bu genişletme, Kuznets'in (oldukça isabetle) saptadığı evrimi daha geniş bir perspektife yerleştirmeme ve dolayısıyla ekonomik kalkınma ile zenginliğin paylaşımı arasında kurduğu iyimser ilişkiyi kökünden sorgulamama olanak verdi. Ne tuhaftır ki, Kuznets'in çalışmalarını sistematik olarak sürdüren birisi çıkmamıştı, bunun bir sebebi hiç şüphesiz vergi kayıtlarının tarihsel ve istatistiki kullanımının bir tür akademik "*no man's land*" [kimsenin ayak basmadığı alan] olması, ekonomistler için fazla tarihi, tarihçiler için de fazla ekonomik kalmasıydı. Halbuki gelir eşitsizliklerinin dinamiklerini doğru bir biçimde analiz edebilmek ancak uzun vadeli bir perspektifle gerçekleştirilebilir ve bu uzun vadeli perspektifi de sadece vergi kayıtları sağlayabilir.[19]

İşe Kuznets'in yöntemlerini Fransa'ya uygulamakla başladım ve bu inceleme 2001 yılında yayımlandı.[20] Sonra –başta Anthony Atkinson ve Emmanuel Saez gelmek üzere– birkaç meslektaşımın desteğinden faydalanma fırsatını buldum ve onların sayesinde bu projeyi çok daha geniş uluslararası bir çerçeveye oturttum. Anthony Atkinson İngiltere ve birkaç başka ülkeyi ele aldı; tüm kıtalara dağılmış yirmiden fazla ülkeye yönelik benzer incelemelerin yer aldığı, 2007 ve 2010 yıllarında yayımlanan iki cildin hazırlanmasını Atkinson ile birlikte yönettik.[21] Emmanuel Saez ile birlikte de, Kuznets'in ABD için oluşturduğu serileri yarım yüzyıl daha genişlettik;[22] bu arada Saez Kanada ve Japonya gibi önemli birkaç başka ülkeyi de ele aldı. Bu kolektif çalışmaya çok sayıda araştırma katkıda bulundu: Facundo Alverado özellikle Arjantin, İspanya ve Portekiz'i ele aldı; Fabien Dell Almanya ve İsviçre'yi; ben de Abhijit Banerjee ile birlikte Hindistan'ı inceledim; Nancy Qian sayesinde de Çin'i ve diğer ülkeleri incelemem mümkün oldu.[23]

Her ülke için, aynı kaynakları, aynı yöntemleri ve aynı kavramları kullanmaya gayret ettik: Nüfusun yüksek gelire sahip %10'luk ve %1'lik kesimlerine dair bilgiler (veri ve kavramların zaman ve mekân içindeki homojenliğini garanti altına almak için yapılan birçok düzeltmeden sonra) gelir beyannamelerinden çıkarılmış vergi verilerinden alındı; milli ve ortalama gelir, bazı durumlarda tamamlanması ya da detaylandırılması gereken ulusal hesaplardan alındı. Seriler, genel olarak her ülkenin geliri ilk vergilendirdiği tarihle (birçok ülkede 1910-1920 yılları civarında, bazılarında, mesela Japonya ve Almanya'da 1880-1890 yıllarında, bazılarında ise daha geç tarihlerde) başlamaktadır. Bu seriler düzenli olarak güncellenmiş ve mevcut durumda 2010 yılına kadar getirilmiştir.

Son olarak, dünyanın dört bir yanından otuza yakın araştırmacının ortak çalışmaları üzerine kurulu *World Top Incomes Database* (WTID: Dünyanın En Yüksek Gelirleri Veri Tabanı), gelir eşitsizliğinin geçirdiği değişim konusunda günümüzün en büyük veri bankasıdır ve bu kitapta kullanılan tüm kaynakların içinde ilk sırada yer almaktadır.[24]

Aslında ilk kez bu kitap çerçevesinde kullandığım ikinci önemli veri kümesi, servet, servet paylaşımı ve servetin gelirle ilişkilerini kapsıyor. Servet gelir yaratabildiğinden, ilk gruptaki kaynaklarda da önemli bir role sahipti. Gelirin her zaman iki bileşenden oluştuğunu hatırlatmakta yarar var: Bir yanda emek geliri (yevmiye, ücret, ikramiye, ücret dışı emek gelirleri vs. ve emekle ilişkilendirilen, hukuki biçimi ne olursa olsun her türlü hakediş); diğer yanda sermaye geliri (kira, kâr payı, faiz, kâr, artı değer, gayrimaddi hak ödemeleri *–royalties–* vs. ve toprak, gayrimenkul, finansal ürünler, endüstriyel donanım vs. cinsinden ve yine hukuki biçimi ne olursa olsun sahip olunan sermayeden elde edilen gelirler). WTID'de yer alan veriler, 20. yüzyılda sermaye gelirlerinin geçirdiği evrim hakkında çok fazla bilgi içeriyor. Yine de bu bilgileri, doğrudan servet hakkındaki kaynaklarda yer alan bilgilerle tamamlamak gerekiyor. Burada, birbirleri için tamamlayıcı nitelikteki üç tip tarihsel kaynak ve yöntemli yaklaşımı diğerlerinden ayırmak isterim.[25]

Öncelikle, vergilendirilen gelirlerin beyanı gelir eşitsizliğindeki değişimi incelememize nasıl olanak veriyorsa, veraset vergisi beyannameleri de servet eşitsizliklerinin değişimini incelememize olanak verir.[26] Bu yaklaşım ilk olarak Amerika'daki servet eşitsizliklerinin 1922'den

1956'ya kadar uzanan değişimini inceleyen Robert Lampman tarafından 1962 yılında, ardından da 1923'den 1972 yılına uzanan bir süre için İngiltere'nin durumunu inceleyen Anthony Atkinson ve Alan Harrison tarafından 1978 yılında uygulanmıştı.[27] Bu çalışmalar yakın zamanda güncellendi ve Fransa ile İsveç'i de içine alacak şekilde genişletildi. Ne yazık ki bu kaynak, gelir eşitsizliğine dair kaynaklardan daha az ülkeyi kapsamaktadır. Ancak yine de bazı durumlarda oldukça uzak bir geçmişe, genellikle 19. yüzyılın başlarına kadar uzanmaktadır, zira servetin vergilendirilmesi gelirin vergilendirilmesinden çok daha önce başlamıştır. Özellikle Fransız hükümeti tarafından toplanmış farklı dönemlere ait verileri bir araya getirip, diğer yandan, Gilles-Postel Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal ile birlikte veraset dairelerinin arşivlerinde çok geniş bir bireysel beyanname seçkisi derleyerek, Fransız Devrimi'nden bu yana Fransa'da servetteki yoğunlaşma üzerine homojen seriler oluşturduk.[28] Bu sayede, Birinci Dünya Savaşı'nın yol açtığı şokları, gelir eşitsizlikleri hakkındaki (talihsiz biçimde genellikle ancak 1910-1920'lerden başlayan) serilerin sahip olduğundan çok daha uzun bir tarihsel perspektifte yeniden ele alabileceğiz. Jesper Roine ve Daniel Waldenström'ün tarihsel kaynaklardan hareketle İsveç üzerine yaptığı çalışmalar da zengin derslerle doludur.[29]

Verasete ve servete dair kaynaklar, aynı zamanda servet eşitsizliğinin dinamikleri içinde, servetin oluşmasında mirasın ve tasarrufların payının nasıl değiştiğini incelememize de izin verir. Bu çalışmayı Fransa'nın durumunu nispeten tam anlamıyla kapsayacak şekilde yaptık, zira Fransa'ya dair zengin tarihsel kaynaklar, uzun süre içinde mirasın geçirdiği değişimi gözlemlemek için eşsiz bir imkân sunuyor.[30] Bu çalışma, başta İngiltere, Almanya, İsveç ve ABD olmak üzere, kısmen diğer ülkeleri de içine alacak şekilde genişletildi. Bu malzeme araştırmamızda çok önemli bir role sahip, zira servet eşitsizlikleri, veraset yoluyla önceki nesillerden edinilmesi ya da bir yaşam boyu tasarrufla oluşması durumunda apayrı şeyleri ifade ederler. Bu kitapta, yalnızca eşitsizliğin seviyesiyle değil, bilhassa eşitsizliğin yapısıyla, yani toplumsal kesimler arasındaki gelir ve servet farklılıklarının kökeniyle, bu farklılıkları savunmaya ya da lanetlemeye yönelik çeşitli ekonomik, toplumsal, ahlaki ve politik meşrulaştırma sistemleriyle de ilgileniyoruz. Eşitsizlik kendi içinde illa olumsuz olmak zorunda değildir: Asıl soru, onun meşru olup olmadığı, belli nedenlerinin bulunup bulunmadığıdır.

Son olarak, servete dair kaynaklar, uzun bir dönemdeki (toprak, bina, endüstriyel ya da finansal sermayeyi kapsayan) milli servet birikiminin toplam değerindeki değişimi incelememize izin verir, ele aldığımız ülkede bu servete kaç yıllık milli gelirle ulaşılabileceğini de hesaplayabiliriz. Sermaye/gelir oranının tüm dünyayı içine alacak şekilde ele alınmasının elbette sınırları vardır –servet eşitsizlikleri ve sermayenin bünyesindeki miras ve tasarrufun nispi öneminin analizinin her zaman bireyler seviyesinde de yapılması tercih edilir– ancak yine de bu yöntem sermayenin bir bütün olarak toplum açısından önemini ana hatlarıyla görmemizi sağlar. Öte yandan, farklı dönemlerde yapılan tahminleri toplayıp, karşılaştırarak, bazı ülkeler –özellikle de İngiltere ve Fransa– için 18. yüzyılın başına dek uzanmanın mümkün olduğunu göreceğiz; böylece Sanayi Devrimi'ni sermayenin tarihindeki yerine yerleştirebileceğiz. Bu konuda, Gabriel Zucman ile birlikte yakın zamanda topladığımız tarihsel verileri kullanacağız.[31] Bu çalışma, büyük ölçüde Raymond Goldsmith'in 1970-1980 döneminde ülkeler bazında gerçekleştirdiği ulusal bilançolar derleme ("*country balance sheets*") çalışmasının genişletilmesi ve genelleştirilmesinden ibarettir.[32]

Bu çalışmayı öncekilerden ayıran birinci yenilik, zenginliğin paylaşım dinamiklerini incelemeyi mümkün kılacak kadar eksiksiz ve sistematik bir biçimde tarihsel kaynak toplama çabamızdır. Bunu yaparken, benden önceki yazarlara kıyasla iki avantajım olduğunu vurgulamak gerek: Günümüzde çok daha uzun bir tarihsel perspektife sahibiz (dünya savaşlarının yol açtığı şokların etkisinin ortadan kalkması çok uzun sürdüğü için, 2000-2010 yıllarına ait verilere sahip olmadan bazı uzun vadeli değişim süreçlerinin açık bir biçimde ortaya konamayacağını göreceğiz) ve bilişim araçlarının sunduğu yeni imkânlar sayesinde, bizden önceki araştırmacılara kıyasla çok daha kapsamlı tarihsel verileri kolaylıkla toplayabiliyoruz.

Düşünce tarihinde teknolojiye abartılmış bir rol biçmek istemesem de, bana öyle geliyor ki bu teknik sorunları tamamen göz ardı edemeyiz. Hacimli verileri incelemek Kuznets'in zamanında nesnel olarak çok daha zordu ve bu durum uzun bir süre, 1980-1990'lara dek devam etti. Alice Hanson Jones 1970'lerde sömürgecilik dönemindeki ölüm kayıtlarını topladığında[33] ya da Adeline Daumard aynısını 19. yüzyıldan kalma veraset arşivlerinde yaptığında,[34] bu işlemin büyük bir kısmının elle, karton

fişler üzerine yapıldığını düşünmek gerekiyor. Bu dikkat çekici çalışmaları ya da François Simiand'ın 19. yüzyılda ücretin değişimine dair çalışmalarını ya da Ernest Labrousse'un 18. yüzyılda fiyat ve gelirin tarihi hakkındaki çalışmasını ya da hatta Jean Bouvier ve François Furet'nin 19. yüzyıldaki kâr hareketlerine dair çalışmalarını bugün yeniden okuduğumuzda, bu araştırmacıların verilerini toplamak ve incelemek için çok büyük maddi zorluklara katlandıklarını açık bir biçimde görürüz.[35] Bu teknik zorluklar genellikle onların enerjilerinin büyük bir kısmını tüketmiş, hatta zaman zaman analiz ve yorumlamanın önüne geçmiş, en önemlisi de uluslar ve zamanlar arasında karşılaştırmalar yapılması imkânını bariz biçimde sınırlandırmıştır. Zenginliğin paylaşımının tarihini incelemek bugün geçmişe kıyasla çok daha kolaydır. Bu kitap, araştırmacının çalışma koşullarındaki değişimi de büyük ölçüde yansıtmaktadır.[36]

Bu Kitapta Varılan Başlıca Sonuçlar

Bugüne dek kullanılmamış bu tarihsel kaynaklar benim hangi önemli sonuçlara varmamı sağladı? Vardığım ilk sonuç, bu alanda ekonomik determinizme itimat edilmemesi gerektiğidir: Zenginliğin paylaşımının tarihi daima son derece politik bir tarih olagelmiştir ve onu tamamen ekonomik mekanizmalara indirgemek mümkün değildir. Özellikle, 1900-1910 ve 1950-1960 dönemleri arasında gelişmiş ülkelerde eşitsizlikte gözlemlenen azalma her şeyden önce savaşların ve bu şokların ertesinde devreye giren kamu politikalarının eseridir. Aynı şekilde, 1970-1980 yıllarından bu yana eşitsizliklerin yeniden artması da bu son dönemde, özellikle vergi politikalarındaki ve finansal politikalardaki ani değişiklerle fazlasıyla alakalıdır. Eşitsizliklerin tarihi, ekonomik, politik, toplumsal aktörlerin neyin adil olup neyin adil olmadığına dair tasavvurlarına, bu aktörler arasındaki güç dengesine ve bunların sonucunda ortaya çıkan kolektif tercihlere bağlıdır. Eşitsizliklerin tarihi, ilgili tüm aktörlerin bileşik ürünüdür.

Vardığım ikinci ve bu kitabın can damarını oluşturan sonuç şudur: Zenginliğin paylaşım dinamikleri, kâh yakınsama (*convergence*) kâh ıraksama (*divergence*) yönünde etki eden güçlü mekanizmaları devreye sokar ve istikrarı ve eşitliği bozucu eğilimlerin kalıcı bir şekilde hâkim olmasını önleyecek doğal ve kendiliğinden bir süreç yoktur.

Yakınsamayla, yani eşitsizlikleri azaltmaya yönelen mekanizmalarla başlayalım. Başlıca yakınsama kuvveti, bilginin yayılımı ile becerilere ve eğitime yapılan yatırımdır. Arz ve talep mekanizması ile bu mekanizmanın bir değişkeni olan sermaye ve emeğin hareketliliği de bu yönde etki edebilir, ancak bu etki daha zayıf ve yarattığı sonuçlar da genellikle muğlak ve çelişkilidir. Bilgi ve becerilerin dağılım süreci, ülkelerin kendi içlerinde olduğu gibi, uluslararası anlamda da verimliliğin artması ve eşitsizliklerin azalmasını sağlayan başlıca mekanizmadır, günümüzde bunu yoksul ve –başta Çin olmak üzere– gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere yetişmek için yaptığı atılımlarda görebiliyoruz. Daha az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerin üretim yöntemlerini uyarlamak ve yeterliliklerini kazanmak suretiyle verimlilikteki gecikmelerini telafi edip gelirlerini artırmayı başarıyorlar. Teknolojik yakınsama süreci serbest ticaret tarafından teşvik edilmiş olabilir, ancak bu aslında piyasanın işleyişiyle değil, –tam anlamıyla kamu malı olan– bilginin dağılımı ve paylaşımıyla ilgili bir meseledir.

Tamamen teorik bir açıdan bakıldığında, daha büyük bir eşitlik yönünde etki edebilecek başka potansiyel kuvvetler de vardır. Mesela üretim teknolojilerinin tarih boyunca işgücünde ve onun becerilerinde ciddi bir artışa yol açtığı ve gelirden işgücüne düşen payın arttığı (ve bu sırada sermayeye düşen payın azaldığı) düşünülebilir; bu varsayımı "beşeri sermayenin yükselişi" olarak adlandırabiliriz. Diğer bir ifadeyle, teknolojik rasyonalitedeki ilerleme otomatik olarak, beşeri sermayenin finansal sermayeye ve gayrimenkul sermayesine karşı, yetenekli kadroların göbekli hissedarlara karşı, becerinin de şecereye karşı zafer kazanmasını sağlayacaktır. Bunun sonucunda eşitsizlikler doğal olarak, tarihin akışı içinde, daha meritokratik (liyakate dayalı) hale gelecek ve (mutlak azalmasalar bile) bu derece katı olmayacaklardır: Ekonomik rasyonalite otomatik olarak bir tür demokratik rasyonaliteye yol açacaktır.

Modern toplumlarımızda yayılmakta olan bir diğer iyimser inanışa göre de, yaşam süresi uzadığından, "sınıf savaşı" yerini otomatik olarak "nesil savaşı"na bırakacaktır (herkes sırasıyla genç ve yaşlı olacağı için, bu çatışma toplumda çok daha az bölünmeye yol açar). Başka türlü ifade edecek olursak, servetin birikimi ve paylaşımına günümüzde artık, rant sahiplerinin soyundan gelenler ile işgücünden başka bir şeye sahip olmayanların soyundan gelenler arasındaki engellenemez çatış-

ma değil, yaşam döngüsünün tasarruf mantığı yön verecektir: Herkes ihtiyarlık günleri için servet biriktirecektir. Böylece, tıptaki ilerleme ve yaşam koşullarındaki iyileşme sermayenin doğasını tamamen dönüştürecektir.

Ne yazık ki, bu iki iyimser inanışın da ("beşeri sermayenin yükselişi" varsayımı ve "sınıf savaşı"nın yerini "nesil savaşı"nın alacağı düşüncesi) büyük ölçüde birer yanılsama olduğunu göreceğiz. Daha kesin bir ifadeyle, –mantıksal açıdan bakıldığında tam anlamıyla makul görünen– bu dönüşümler kısmen gerçekleşmiş, ancak etkileri beklendiği kadar büyük olmamıştır. Milli gelirden emeğin aldığı payın çok uzun dönemde belirgin bir ilerleme kaydettiği hiç belli değildir: Sermaye (beşeri olmayan) 21. yüzyılda da neredeyse 18. ve 19. yüzyıllarda olduğu kadar vazgeçilmezdir ve daha da vazgeçilmez hale gelmemesi için bir sebep yoktur. Bugün de geçmişte olduğu gibi, servet eşitsizlikleri her yaş grubunda mevcuttur ve mirasla edinilen servetin 21. yüzyılın başında taşıdığı önemin, *Père Goriot*'nun [*Goriot Baba*] zamanında taşıdığından çok da farklı olmadığını göreceğiz. Uzun vadede gerçekten de eşitlik lehine işleyen tek kuvvet, bilginin ve becerilerin yayılmasıdır.

Yakınsama ve Iraksama Kuvvetleri

Asıl mesele şudur: Bilgi ve becerilerin yayılması, özellikle ülkeler arasındaki yakınsamayı teşvik etmek konusunda ne denli güçlü olursa olsun, bu kuvvet ters yönde ilerleyen ve ıraksamayı, yani eşitsizliklerin artmasını teşvik eden başka kuvvetler tarafından dengelenebilir ya da alt edilebilir. Eğitime doğru düzgün yatırım yapılmaması, günümüzdeki uluslararası atılımların da gösterdiği gibi tüm toplumsal grupların ekonomik büyümenin nimetlerinden faydalanmasına engel ve aynı zamanda bazı toplumsal grupların yerini yeni gelenlerin almasına sebep olabilir (Amerikalı ve Fransız işçilerin yerini Çinli işçilerin alması vs.). Diğer bir ifadeyle, başlıca yakınsama kuvveti –bilginin yayılması– ancak kısmen doğal ve kendiliğindendir: Büyük ölçüde izlenen eğitim politikalarına, bilgi ve beceriye erişim politikalarına ve bu alanlarda oluşturulmuş kurumlara bağlıdır.

Bu kitapta, yetkinlik konusunda tüm yatırımların eksiksiz olarak yapıldığı ve piyasanın ekonomik etkinliğinin tüm koşullarının (ekonomist-

lerin anladığı şekilde) sağlanmış gibi göründüğü bir dünyada bile ortaya çıkabildikleri için daha da endişe verici olan ıraksama kuvvetlerine vurgu yapacağız. Bu ıraksama kuvvetleri şunlardır: Bir yanda, günümüzde coğrafi açıdan sınırlı kalsa bile çok daha hacimli bir görünüme bürünme tehlikesi taşıyan en yüksek ücret geliri grubunun diğer gelirlerle arasındaki farkın çok açılması süreci söz konusudur; diğer yanda ise, başlıca özellikleri yavaş büyüme ve yüksek sermaye getirisi olan bir dünyada, servet birikimi ve yoğunlaşması sürecine bağlı olarak ortaya çıkan ıraksama kuvvetleri söz konusudur. Bu ikinci süreç, ilkine göre potansiyel olarak çok daha istikrar bozucudur ve zenginliğin paylaşım dinamikleri için uzun vadede asıl tehdit de şüphesiz bu ikinci süreçtir.

Derhal meselenin özüne inelim. I.1 ve I.2. grafiklerinde, açıklamaya çalışacağımız ve her biri bu iki ıraksama kuvvetinin potansiyel önemini gösteren iki temel değişim görülüyor. Bu grafiklerde görülen değişimlerin hepsi "U biçiminde eğriler"dir, yani eşitsizlikteki daralmayı, eşitsizlikteki artış izlemektedir ve ikisinin de benzer gerçekleri yansıttıkları varsayılabilir. Ancak gerçekte durum böyle değildir: Her iki değişimin altında yatan olgular; ekonomik, toplumsal ve politik mekanizmalara dair ifade ettikleri şey tamamen farklıdır. Öte yandan, ilk değişim öncelikle ABD'yi, ikincisi esas olarak Avrupa ve Japonya'yı kapsamaktadır. Bu iki değişimin ve iki ıraksama kuvvetinin 21. yüzyılda aynı ülkelerde, hatta gezegenin bütününde nihayet bir araya gelmeleri de pekâlâ mümkündür –ve aslında bunun kısmen gerçekleştiğini göreceğiz. Bu, geçmişte hiç görülmemiş büyüklükte eşitsizliklere ve daha da önemlisi yeni bir eşitsizlik yapısına yol açabilir. Ancak günümüzde bu iki çarpıcı değişim, temelde iki bağımsız hadiseye tekabül etmektedir.

Grafik I.1'de yer alan ilk değişim, ABD gelir hiyerarşisinin en üst %10'luk diliminin 1910-2010 dönemindeki gidişatını gösteriyor. Bu grafik, Kuznets'in 1950'li yıllarda 1913-1948 dönemi için oluşturduğu tarihi serilerin genişletilmiş halidir. Burada en üst %10'luk dilimin gelirden aldığı paydaki neredeyse on beş puanlık düşüşü ve bu düşüşün eşitsizlikte yarattığı daralmayı görüyoruz. En üst onda birlik dilim 1910-1920 döneminde milli gelirin %45-50'sini alırken, 1940'ların sonunda bu oran %30-35'e düşmüştür. Eşitsizlik, 1950-1970 döneminde bu seviyede durağan hale gelmiştir. Daha sonra, 1970-1980 döneminde çok hızlı bir artış yaşandığını, 2000-2010 döneminde de

Grafik I.1
ABD'de Gelir Eşitsizliği, 1910-2010



En üst %10'luk kesimin ulusal gelirden aldığı pay, 1910-1920 yıllarında %45-50 seviyesini geçmiştir, bu oran 1950'li yıllarda %35'in altına düşmüştür. (Kuznets'in temel aldığı düşüş budur); sonra tekrar yükselerek 1970'li yıllarda %35'in altındayken 2000-2010 yılları arasında %45-50'ye çıkmıştır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

en üst %10'luk kesimin milli gelirden aldığı payın yeniden %40-45 seviyesine ulaştığını görüyoruz. Değişimin büyüklüğü oldukça çarpıcıdır. Böyle bir eğilimin daha ne kadar süreceğini sormak da bir o kadar doğaldır.

Bu çok çarpıcı değişimin, geniş ölçüde, çok yüksek emek gelirlerindeki daha önce eşi benzeri görülmemiş patlamaya tekabül ettiğini ve her şeyden önce büyük şirketlerin üst düzey yöneticilerinin gelirlerindeki –diğer işgücünden bariz biçimde kopmuştur– farklılaşmayı yansıttığını göreceğiz. Buna getirilebilecek açıklamalardan biri, bu üst düzey kadroların beceri ve verimliliklerinin, diğer ücretliler kitlesine kıyasla birdenbire artması olabilir. Bana daha makul gelen ve gözlemlenen olgularla bariz biçimde daha çok örtüşen diğer açıklama da, bu yönetici kadroların kendi ücretlerini bazen ölçüsüzlüğe varan düzeylerde ve bireysel verimlilikleriyle hiç alakasız bir şekilde ayarlayabilecek konumda olmalarıdır; zaten büyük ölçekli işletmelerde bireysel verimliliğin ölçülmesi çok zordur. Bu olguyla başta ABD'de ve bir dereceye kadar da İngiltere'de karşılaşıyoruz; bu durum, 20. yüzyıl boyunca bu iki ülkeye özgü sosyal normların ve vergi normlarının tarihiyle açıklanabilir. Bu eğilim günümüzün diğer zengin ülkelerinde (Japonya, Almanya, Fransa

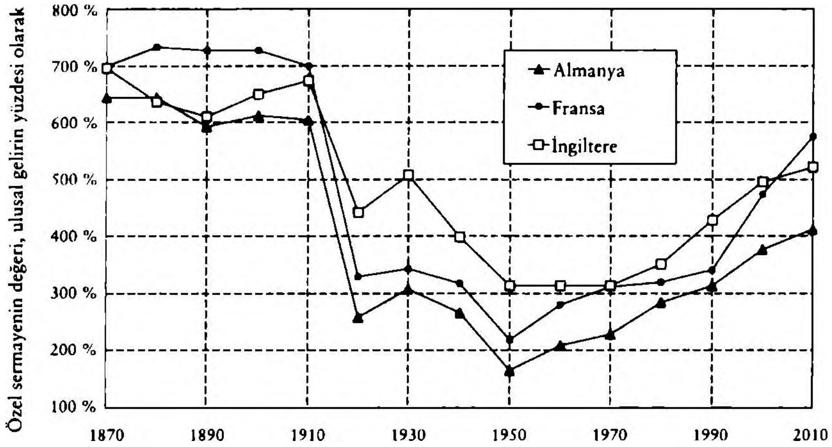
ve Kıta Avrupa'sındaki diğer ülkelerde) oldukça sınırlıdır, ancak gidişat bu yöndedir. Konuyu tam bir analizden geçirmeden, hadisenin her yerde ABD'deki boyutlara ulaşacağını ileri sürmek oldukça riskli olur –erişilebilir verilerin sınırlılığı nedeniyle bu analizi gerçekleştirmek de ne yazık ki pek kolay değildir.

Temel Iraksama Kuvveti: r > g

Grafik I.2'de gösterilen ikinci değişim, bazı açılardan daha basit, daha şeffaf ve şüphesiz zenginliğin paylaşımındaki uzun vadeli değişim açısından çok daha belirleyici olan bir ıraksama mekanizmasını yansıtmaktadır. Grafik I.2, 1870'li yıllardan 2010'a dek İngiltere, Fransa ve Almanya'daki özel servetlerin toplam değerinin (gayrimenkul, finansal sermaye ve iş sermayesi; borçlar düşüldükten sonraki net miktar olarak) kaç yıllık milli gelire karşılık geldiklerini gösteriyor. Öncelikle, 19. yüzyıl sonu ve *Belle Époque* Avrupa'sını karakterize eden çok yüksek özel servet seviyesi fark ediliyor: Özel servetlerin değeri, altı-yedi yıllık milli gelire karşılık geliyordu ki bu epey hatırı sayılır bir tutardır. Daha sonra 1914-1945 yıllarındaki şokların ardından hızlı bir düşüş yaşanıyor: Sermaye/gelir oranı, milli gelirin iki-üç yılına karşılık gelecek kadar geriliyor. Ardından 1950'li yıllardan itibaren sürekli bir artış görüyoruz, öyle ki, 21. yüzyılın başına geldiğimizde özel servetler Birinci Dünya Savaşı öncesindeki tepe noktalarına geri dönmüş gibi görünüyorlar: Sermaye/gelir oranı 2000-2010 döneminde hem İngiltere'de hem de Fransa'da beş-altı yıllık milli gelire karşılık gelen bir seviyededir (erişilen en düşük düzey Almanya'dadır, ama bu ülke için başlangıç noktası zaten daha aşağıdadır, demek ki orada da yükselme eğilimi aynı ölçüde nettir).

Bu çarpıcı "U eğrisi", geri dönüp ayrıntılı bir şekilde inceleme fırsatını bulacağımız çok temel bir dönüşüme karşılık gelir. Özellikle, son dönemde sermaye birikimi ile milli gelir akışı arasında yüksek oranlara geri dönüşün büyük ölçüde, nispeten yavaş bir büyüme rejimine geri dönülmüş olmasıyla açıklanabileceğini göreceğiz. Büyümenin yavaş olduğu ülkelerde, geçmişten gelen servetler, doğal olarak orantısız bir önem kazanır, zira servet birikimini sürekli ve esaslı bir biçimde artırmak için yeni tasarruflarda zayıf bir akış yeterli olur.

Grafik I.2
Avrupa'da Sermaye/Gelir Oranı, 1870-2010



Özel sermayenin toplam değeri, 1910 yılında Avrupa'daki milli gelirlerin toplamının 6-7 katına, 1950 yılında 2-3 katına, 2010 yılında ise yine 4-6 katına karşılık gelmektedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Üstelik, sermayenin getiri oranı, belirgin ve sürekli bir biçimde büyüme oranının üstündeyse (otomatik olarak gerçekleşmese de, genelde büyüme oranı düşükse gerçekleşmesi muhtemeldir), zenginliğin paylaşımında ıraksama riski oldukça yüksektir.

r > g olarak ("r", kâr, kâr payı, faiz, kira ve diğer sermaye gelirlerini içeren sermayenin yıllık ortalama getirisini yüzde olarak ifade ederken, gelir ve üretimdeki yıllık artışa karşılık gelen "g" de ekonominin büyüme hızını gösterir) ifade edeceğimiz bu temel eşitsizlik, bu kitapta önemli bir rol oynuyor. Bir anlamda benim çıkardığım tüm sonuçların mantığını da özetliyor.

Sermayenin getiri oranı büyüme oranını belirgin bir biçimde geçiyorsa –göreceğiz ki en azından 19. yüzyıla kadar tarihte hemen her zaman böyle olmuştur ve 21. yüzyılda büyük ihtimalle bu duruma geri dönülecektir– geçmişten gelen servet, otomatik olarak, üretim ve gelirdeki artış ritminden çok daha hızlı bir biçimde büyümektedir. Miras yoluyla servet edinmiş kişiler sermayelerinden elde ettikleri gelirin yalnızca bir bölümünü saklayarak sermayelerinin ekonomiden daha hızlı büyümesini sağlayabilirler. Bu koşullarda, miras yoluyla elde edilmiş servet, yaşam süresince çalışarak elde edilen servetten daha baskın hale gelir ve sermayedeki yoğunlaşma da aşırı yüksek bir seviyeye, modern demokratik toplumla-

rımızın temellerini oluşturan sosyal adalet prensipleriyle ve meritokratik değerlerle potansiyel olarak uyuşmayacak bir seviyeye ulaşır.

Öte yandan, bu temel ıraksama kuvveti, örneğin tasarruf oranı servetle birlikte ciddi biçimde yükseliyorsa[37] ya da daha önemlisi sermayenin ortalama getiri oranı, başlangıç sermayesinin büyüklüğüne göre artıyorsa (bu durumun giderek geçerli hale geldiğini göreceğiz), ilave mekanizmalar tarafından güçlendirilebilir. Sermayenin getirisinin ve bundan kaynaklanan zenginleşme biçimlerinin öngörülemez ve keyfi niteliği de meritokratik ideal açısından tehdit oluşturur. Neticede, tüm bu etkiler gayrimenkul ve petrol ürünlerinin fiyatlarındaki, Ricardo'cu türde bir yapısal ıraksama mekanizmasıyla daha vahim hale gelebilir.

Toparlayalım. Servetin birikim ve paylaşım süreçleri kendi içlerinde, ıraksama veya en azından aşırı yüksek bir eşitsizlik seviyesi yönünde tesir eden kuvvetleri barındırır. Belli ülkelerde ya da belli dönemlerde yakınsama kuvvetleri de mevcuttur, bu kuvvetler galip gelirler, ancak ıraksama kuvvetleri üste çıkmayı her daim başarabilirler. 21. yüzyılın başında da bu muhtemel gözükmektedir ve önümüzdeki dönemde demografik ve ekonomik büyümede gerçekleşmesi beklenen düşüş de bu ihtimali güçlendirmektedir.

Vardığım sonuçlar (teorisi, örtük bir biçimde, uzun vadede verimlilikte sıfır artışa dayanan) Marx'ın sonsuz birikim ve kalıcı ıraksama prensibinin işaret ettiği kadar büyük bir kıyametin habercisi değildir. Önerdiğim modelde, ıraksama kuvveti kalıcı değildir ve olası geleceklerden sadece birine işaret etmektedir. Ancak, vardığım sonuçların pek iç açıcı oldukları da söylenemez. Özellikle, $r > g$ temel eşitsizliğinin –modelimizdeki temel ıraksama kuvvetinin– piyasa rekabetindeki herhangi bir eksiklikle alakası olmadığının altını çizmek gerekiyor, tam tersine: Sermaye piyasası ne kadar –ekonomistlerin deyişiyle– "tam rekabet" piyasası olursa, bu eşitsizlik de kendini gerçekleştirmek için o denli çok fırsat bulacaktır. Bu amansız mantığa karşı koymak isteyecek kurumlar ve kamu politikaları hayal etmek mümkündür –sermayeden dünya genelinde artan oranlı bir vergi alınması gibi. Ancak böyle kurumlar ve politikalar üretmek, sağlam bir uluslararası eşgüdümü gerektirecektir. Üretilecek çözümlerin pratikte daha mütevazı boyutlarda ve etkisiz kalması, örneğin çeşitli milliyetçi içe kapanma biçimleriyle kendilerini göstermeleri ne yazık ki muhtemeldir.

Coğrafi ve Tarihi Çerçeve

Bu araştırmanın coğrafi ve tarihi çerçevesi ne olacak? Mümkün olduğunca, 18. yüzyıldan başlayarak zenginliğin paylaşım dinamiklerini ülkelerin kendi içlerinde olduğu kadar, ülkeler arasında da küresel boyutta analiz etmeye çalışacağım. Gelgelelim pratikte, erişilebilir verilerin sınırlılığı beni çoğu zaman incelemenin kapsamını daraltmak zorunda bırakacak. Kitabın ilk kısmında inceleyeceğimiz ülkeler arasındaki üretim ve gelir bölüşümü konusunu, 1700'den başlayarak küresel bir yaklaşımla ele almak (Angus Maddison'ın topladığı ulusal hesap verileri sayesinde) mümkündür. II. Kısım'da, sermaye/gelir oranının ve sermaye-emek bölüşümünün dinamiklerini incelemeye başladığımızda, doğru düzgün tarihsel verilerin yokluğu yüzünden, incelememizi temel olarak zengin ülkelerle sınırlandırmak, yoksul ve gelişmekte olan ülkeleri de dışarıdan değer biçmek suretiyle ele almak zorunda kalacağız. Gelir ve servet eşitsizliklerindeki değişimleri inceleyeceğimiz III. Kısım'da ise, erişilebilir verilerin sınırlılığı sebebiyle aynı ölçüde zorlanacağız. Beş kıtayı da olabildiğince kapsamaya çalışan WTID verileri sayesinde, mümkün olduğunca çok sayıdaki yoksul ve gelişmekte olan ülkeyi dikkate almaya çalışacağız. Fakat uzun dönemlere yayılan değişimlere dair kayıtların, zengin ülkelerde çok daha iyi bir şekilde tutulduğu açıktır. Daha somut ifadeyle, bu kitap öncelikle başlıca şu gelişmiş ülkelerin tarihsel tecrübelerine dayanmaktadır: ABD, Japonya, Almanya, Fransa ve İngiltere.

İngiltere ve Fransa'nın durumu özellikle dikkat çekicidir, zira uzun bir süreyi kapsayan en eksiksiz tarihsel kaynakları bu iki ülkede buluyoruz. Özellikle, Fransa ve İngiltere'deki milli servet ve onun yapısına dair 18. yüzyıl başına kadar uzanan çok sayıda tahmin bulunmaktadır. Bu iki ülke öte yandan 19. yüzyılda ve 20. yüzyıl başında en büyük iki sömürgeci ve finansal güçtür. Onları detaylı bir biçimde ele almak, Sanayi Devrimi'nden bu yana zenginliğin küresel paylaşım dinamiklerini analiz edebilmemiz açısından bariz bir önem taşımaktadır. Özellikle de, sık sık "ilk" finansal ve ticari küreselleşme diye adlandırılan ve 1970-1980 yıllarından beri yürürlükte olan "ikinci" küreselleşmeyle derin benzerlikler taşıyan 1870-1914 dönemini inceleyebilmemiz açısından, bu iki ülke önemli bir başlangıç noktası teşkil ediyorlar. Hem büyüle-

yici, hem de inanılmaz derecede eşitsizlikçi bir dönem söz konusudur. Elektrik ampulü, transatlantik seyahatler (*Titanic* 1912'de demir alır), sinema ve radyo, otomobil ve uluslararası yatırımlar bu dönemde icat edilmiştir. Örneğin zengin ülkelerde, Paris ve Londra'da 1900-1910 döneminde elde edilen borsa kapitalizasyonu seviyesine –gayrisafi yurtiçi hasılaya veya milli gelire oranla– ancak 2000-2010 döneminde yeniden ulaşılabildiğini görüyoruz. Bu karşılaştırmanın günümüz dünyasını kavramak açısından derslerle dolu olduğunu göreceğiz.

Bu çalışmada Fransa'nın durumuna özel bir önem vermem bazı okurları şüphesiz şaşırtacak ve belki de milliyetçi bir tutumum olduğundan kuşkulanacaklardır. Dolayısıyla seçimlerimi gerekçelendirmek durumundayım. Bu her şeyden evvel bir kaynak sorunudur. Fransız Devrimi'nin adil ve ideal bir toplum yaratmadığı doğrudur. Ama en azından benzersiz bir servet rasathanesi kurmayı başardığını göreceğiz: 1790-1800 döneminde toprağa dayalı, gayrimenkule dayalı ve finansal aktiflere dayalı servetlerin kayıtlarını tutmak üzere oluşturulan sistem, çağına göre hayret edilecek kadar modern ve evrenseldir. Bu da Fransa'daki veraset kayıtlarının, neden muhtemelen dünyadaki en zengin uzun süreli kayıtlar olduğunu açıklamaktadır.

İkinci gerekçem, Fransa'nın demografik geçişi çok daha erken yaşaması yüzünden, gezegenin tamamını neyin beklediğini görmek açısından iyi bir rasathane olmasıdır. Gerçi Fransız nüfusu son iki yüzyılda artmış, ancak bu artış nispeten yavaş bir ritimde gerçekleşmiştir. Fransa'nın nüfusu devrim döneminde yaklaşık 30 milyonken, 2010 yılının başlarında yaklaşık 60 milyona ulaşmıştır. Nüfustaki büyümenin hızı değişmeden kalmıştır. Kıyaslarsak, ABD'nin nüfusu, Bağımsızlık Bildirgesi zamanında 3 milyon kadardı. 1900-1910 döneminde bu rakam 100 milyona ulaştı ve 2010 yılının başlarında 300 milyonu geçti. Nüfusu 3 milyondan 300 milyona yükselen bir ülkenin (19. yüzyılda batıya doğru genişlemenin ülke yüzölçümünde yarattığı kökten değişimi de bir kenara bırakarak), değişmeden kaldığını söylemek mümkün değildir.

Nüfusu yüz kat artmış bir ülkede eşitsizliklerin dinamiklerinin ve yapısının, nüfusu iki katına çıkmış bir ülkedekinden çok farklı olduğunu göreceğiz. Özellikle miras, nüfusu yüz katına çıkmış ülkede, nüfusu iki katına çıkmış bir ülkedeki kadar önem taşımaz. Yeni Dünya'daki bu

ciddi demografik artış yüzünden, geçmişten gelen servet ABD'de her zaman, Avrupa'da oynadığından daha az rol oynamıştır ve bu, ABD'deki eşitsizliklerin yapısının –ayrıca Amerikalıların eşitsizlik ve toplumsal sınıf temsillerinin– neden bu denli farklı olduğunu açıklar. Ancak bu aynı zamanda Amerika'nın durumunun bir anlamda genelleştirilemeyeceğini (dünya nüfusunun gelecek iki yüzyılda yüz kat büyümesi pek de olanaklı değildir) gösterdiği gibi, Fransa'nın durumunun daha temsili ve geleceğin anlaşılabilmesi açısından daha elverişli olduğu anlamına da gelir. Fransa'nın durumunun ve daha genel olarak günümüzün diğer gelişmiş ülkelerinde –Avrupa, Japonya, Kuzey Amerika ve Avustralya'da– gözlemlenen farklı tarihsel gidişatların ayrıntılı analizinin, Çin, Brezilya ve Hindistan gibi gelecekte demografik ve ekonomik büyümenin yavaşlayacağı gelişmekte olan ülkeler de dâhil olmak üzere, küresel servetin gelecekteki dinamiklerine dair çok önemli bilgiler verebileceğine inanıyorum.

Nihayet, Fransa'nın durumu ilgi çekicidir, çünkü Fransız Devrimi –mükemmel "burjuva" devrimi– piyasa karşısında hukuki eşitlik idealini çok erken bir tarihte gündeme getirmişti; dolayısıyla bu idealin zenginliğin paylaşım dinamikleri açısından ortaya çıkardığı sonuçları incelemek de ilgi çekicidir. 1688 yılında gerçekleşen İngiliz Devrimi modern parlamentarizmi getirse de, kraliyet hanedanını, 1920'lere dek toprak mirasının en büyük çocuğa kalması kuralını ve günümüze dek soyluların politik ayrıcalıklarını (Lordluk Kurumu ve Lordlar Kamarası'nın yeniden tanımlanma süreci 2010 yılında hâlâ sürmektedir ki, bunun epey uzun bir süre olduğu inkâr edilemez) muhafaza etti. 1776 tarihli Amerikan Devrimi cumhuriyetçiliği getirdi, ancak köleliğin sürmesine bir yüzyıl ve hukukun ırk farkı gözetmesine neredeyse iki yüzyıl daha izin verdi. Irk sorunu bugün hâlâ ABD'deki toplumsal sorunlar içinde orantısız bir ağırlığa sahiptir. 1789 tarihli Fransız Devrimi, bir açıdan diğerlerine kıyasla daha iddialıydı: Tüm hukuki ayrıcalıkları feshetti ve tamamen hak ve fırsat eşitliği üzerine inşa edilmiş politik ve toplumsal bir düzen yaratmaya çalıştı. Medeni Kanun, mülkiyet yasaları karşısında eşitliği ve (herkes için geçerli) sözleşme serbestisini garanti ediyordu. 19. yüzyıl sonu ve *Belle Époque*'ta –Paul Leroy-Beaulieu gibi– muhafazakâr Fransız ekonomistleri, cumhuriyetçi Fransa'nın, "küçük mülk sahipleri"nin ülkesinin, devrim sayesinde eşitlikçi hale gelmiş ülkenin,

aristokratik ve monarşik İngiltere'nin aksine, gelir veya veraset üzerine artan oranlı ve yağmacı bir vergi koymaya neden ihtiyacı olmadığını açıklamak için bu savı kullanmışlardır. Oysa elimizdeki veriler, servetteki yoğunlaşmanın bu dönemde Fransa'da da neredeyse İngiltere'deki kadar yüksek olduğunu göstermektedir; bu da açıkça piyasadaki hak eşitliğinin genel hak eşitliğini yaratmaya yetmediğini yansıtır. Bu tecrübe günümüz dünyasının analizine de yardım eder: Günümüzde birçok gözlemci –tıpkı yüzyıldan biraz uzun bir zaman önce Leroy-Beaulieu'nün düşündüğü gibi– mülkiyet haklarının tam anlamıyla garanti altına alınmasının, piyasaların daha da serbest hale gelmesinin, "saf ve tam" bir rekabetin adil, müreffeh ve uyum içindeki bir topluma ulaşmak için yeterli olacağını hayal etmeyi sürdürmektedir. Ancak, yapılması gereken ne yazık ki bu kadar basit değildir.

Teorik ve Kavramsal Çerçeve

Kitapta daha ileri gitmeden, bu araştırmanın teorik ve kavramsal çerçevesine ve beni bu kitabı yazmaya sevk eden düşünsel rotaya dair birkaç şey daha söylemem faydalı olabilir.

Öncelikle 1989 yılında 18 yaşına basan bir nesildenim; 1989, Fransız Devrimi'nin iki yüzüncü yıl dönümü olmasının yanında, Berlin Duvarı'nın da yıkıldığı yıldır. Komünist diktatörlüğün çöküşüne dair radyo haberlerini dinleyerek büyümüş ve bu rejimler ya da Sovyetler Birliği için asla nostaljiye kapılmamış bir nesle mensubum. Birçoğu komünizmin tarihsel başarısızlığını öylece görmezden gelen ve onun ötesine geçmek için düşünsel araçları zorlamaktan çoğunlukla vazgeçmiş, konvansiyonel ve tembel, kapitalizm karşıtı söylemlere karşı bir ömür yetecek kadar aşılanmış durumdayım. Eşitsizlik ya da kapitalizmi ortadan kaldırmak beni pek ilgilendirmiyor – kaldı ki haklı gerekçelere sahip olduğu, yani 1789 tarihli İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nin ilk maddesinde söylendiği gibi "ortak faydaya dayandığı" (sosyal adaletin bu tanımı oldukça belirsiz ama baştan çıkarıcıdır ve tarihe kök salmıştır: Onu bu haliyle şimdilik kabul edelim, bu konuya daha sonra geri döneceğiz) sürece, toplumsal eşitsizlikler kendi içlerinde bir sorun teşkil etmezler. Tam tersine, benim yapmak istediğim, önceden bilinen, herkese uygulanabilir ve demokratik bir biçimde tartışılabilen kurallara

sahip bir hukuk devleti çerçevesinde, adil bir toplumsal düzenin gerçek anlamda ve etkin bir biçimde tezahür etmesini sağlayacak en doğru toplumsal örgütlenme modelinin, kurumların ve kamu politikalarının belirlenmesine mütevazı bir katkı sağlamaktır.

Belki, 22 yaşında, doktora derecemi alır almaz Boston yakınlarında bir üniversite tarafından işe alındığımda kendi Amerikan rüyamı tecrübe etmiş olduğumu da eklemem gerekiyor. Bu tecrübe birden çok konuda belirleyici oldu. ABD'ye ilk kez ayak basıyordum ve çalışmalarımın derhal tanınması hiç de memnuniyetsizlik verici değildi. Göçmenleri dilediğinde nasıl memnun edeceğini bilen bir ülke! Aynı zamanda çok geçmeden Fransa'ya ve Avrupa'ya geri dönmek istediğimi de anladım ve yirmi beş yaşındayken de bunu yaptım. O günden beri de kısa birkaç seyahat haricinde Paris'ten ayrılmadım. Bu tercihimin önemli sebeplerinden biri bu kitapta doğrudan yerini buldu: Amerikalı ekonomistler beni pek de ikna edememişlerdi. Şüphesiz, herkes çok zekiydi ve hayatımın o döneminde edindiğim birçok arkadaşım var. Ancak oldukça tuhaf bir şey oldu: Dünyanın ekonomik sorunları hakkında hiçbir şey bilmediğimin fazlasıyla farkındaydım (tezim nispeten soyut, matematiksel birkaç teoremden oluşuyordu), meslektaşlarımsa çalışmamı çok beğenmişti. Çok geçmeden, Kuznets'den bu yana eşitsizliklerin dinamiklerine dair tarihsel veri toplama konusunda hiçbir girişimde bulunulmadığını fark ettim (Fransa'ya dönüşümden sonra kendimi hevesle buna adadım) ve bu meslek, hangi olguların açıklanması gerektiğini bilmeden, saf teorik sonuçlar sıralamaya devam ediyordu ve benden beklenen de buydu.

Lafı dolandırmadan söyleyelim: Ekonomi disiplini matematiğe ve tamamen teorik, bazen de fazlasıyla ideolojik spekülasyonlara duyduğu çocuksu tutkudan –tarihsel araştırmalar yapamama ve diğer sosyal disiplinlerle işbirliği halinde olamama pahasına da olsa– asla tamamen kurtulamamıştır. Ekonomistler pek çok zaman yalnızca kendilerini ilgilendiren ufak matematik problemlerine kafa yorarlar, bu da, dünyamıza dair çok daha karmaşık başka sorulara yanıt vermek zorunda kalmadan, kendi çalışmalarına görünüşte bilimsellik katmalarına izin verir. Fransa'da üniversitede çalışan bir ekonomist olmanın çok büyük bir avantajı var: Burada ekonomistler, akademik ve entelektüel dünyada ya da politika ve finans dünyasının elitleri arasında pek de ciddi-

ye alınmazlar. Bu da onları diğer disiplinleri küçümsemekten ve hiçbir şey hakkında hemen hiçbir şey bilmemelerine rağmen, saçma bir üstün bilimsellik iddiası taşımaktan vazgeçmek zorunda bırakır. Bu hemen hemen hiçbirşey bilmeme durumu aslında ekonominin ve genelde sosyal bilimlerin cazibesini oluşturur: Aşağı, bazen çok aşağı bir noktadan hareket edildiği için önemli ilerlemeler kaydetme umudu beslenebilir. Fransa'daki ekonomistler tarihçi ve sosyolog meslektaşlarını ve daha genel anlamda dış dünyayı, ilginç bir iş yaptıklarına ikna etmek konusunda ABD'deki ekonomistlerden –sanıyorum– daha hevesliler (bunu her zaman başaramasalar da). İşe bakın ki, Boston'da ders verirken de hayalim, *École des Hautes Études en Sciences Sociales*'de, Lucien Febvre, Fernand Braudel, Claude Lévi-Strauss, Pierre Bourdieu, Françoise Héritier, Maurice Godelier ve diğer başka büyük isimleri barındırmış okulda ders vermekti. Hayalimin bu olduğunu, sosyal bilimlere bakışımın "Fransız ulusalcısı" diye algılanması pahasına da olsa kabul ediyorum. Şüphesiz bu akademisyenlere muhtemelen Robert Solow'a, hatta Simon Kuznets'e duyduğumdan daha fazla hayranlık duyuyorum –1970-1980 yıllarına dek tarih ve sosyoloji araştırmalarının programlarında gelir, ücret, fiyat ve servete ilişkin sorunlar önemli bir yer işgal ederken, sosyal bilimlerin büyük bölümünün servet paylaşımına ve sosyal sınıflara ilgisini geniş ölçüde kaybetmesine üzülsem de. Tüm sosyal bilimler uzmanlarının ve meraklılarının –en başta da "ekonomiden hiç anlamam" deseler de gayet doğal olarak gelir ve servet eşitsizlikleri konusunda sağlam fikirlere sahip olanların– bu kitapta sunulan araştırmalarda ilgilerini çekecek bir şeyler bulması beni gerçekten mutlu eder.

Aslında ekonomi kendini diğer sosyal disiplinlerden ayırmaya asla kalkışmamalıydı, zira ancak onların içinde kalarak gelişebilir. Sosyal bilimlerde zaten o kadar az şey biliniyor ki böyle aptalca bölünmelere hiç gerek yok. Zenginliğin paylaşımının tarihsel dinamiği ve toplumsal sınıfların yapısı gibi sorunlarda yol almak istiyorsak, pragmatik bir şekilde ilerlememiz, tarihçilerin, sosyologların, siyaset bilimcilerin ve elbette ekonomistlerin yöntemlerinden ve yaklaşımlarından istifade etmemiz gerektiği açıktır. Temel sorulardan yola çıkmalı ve onları yanıtlamaya çalışmalıyız: Sorunun hangi disiplinin sınırları ve yetki alanı içinde olduğuna dair tartışmaların bir önemi yok. Bu kitap sanıyorum bir ekonomi kitabı olduğu kadar, bir tarih kitabıdır da.

Yukarıda açıkladığım gibi, bu çalışma her şeyden önce kaynak toplamak, gelir ve servetin paylaşımına dair olguları ve tarihi serileri oluşturmakla başladı. Kitap ilerledikçe, bazen teoriye, soyut modeller ve kavramlara başvurdum, ancak bunu aşırı tutumlu bir biçimde, yani sadece teorinin incelenen değişimler konusunda daha iyi bir kavrayış sunduğu yerlerde yaptım. Örneğin, gelir ve sermaye mefhumları, büyüme oranı ve getiri oranı soyut kavramlardır, teorik ifadelerdir ve matematiksel kesinlik içermezler. Yine de bu kavramların, ölçümlerdeki –tabiatı gereği yaklaşık kalan– kesinlik konusunda eleştirel ve uyanık bir bakışı korumak koşuluyla, tarihsel gerçeklerin daha etkili bir analizine izin verdiklerini göstermeyi deneyeceğim. Ayrıca, $\alpha = r \times \beta$ (milli gelirden sermayenin aldığı pay, sermayenin getirisiyle sermaye/gelir oranının çarpımına eşittir) ya da $\beta = s/g$ (sermaye/gelir oranı uzun vadede tasarruf oranı/büyüme oranına eşittir) gibi bazı denklemler de kullanacağım. Okurlardan, özellikle de matematikle pek arası olmayan okurlardan sabırlı olmalarını ve kitabı hemen kapatmamalarını rica ediyorum: Bunlar basit ve sezgisel bir yolla açıklanabilecek basit denklemlerdir ve herhangi bir teknik bilgi gerektirmeden anlaşılabilirler. Bilhassa, bu asgari teorik çerçevenin, herkes için önemli olan tarihsel değişimlerin daha iyi anlaşılmasını sağladığını göstermeye çalışacağım.

Kitabın Ana Hatları

Kitabın devamı dört kısım ve on altı bölümden oluşuyor. İki bölümden oluşan "Gelir ve Sermaye" başlıklı I. Kısım, kitabın geri kalanında sıkça kullanılan temel kavramları sunuyor. 1. Bölüm, özellikle milli gelir, sermaye ve sermaye/gelir oranı gibi kavramlar üzerinde duruyor, gelirin ve üretimin küresel paylaşımının zaman içinde nasıl değiştiğinin ana hatlarını ortaya koyuyor. Bunun hemen ardından 2. Bölüm, nüfusun ve üretimin Sanayi Devrimi'nden bu yana nasıl değiştiğine dair daha ayrıntılı bir analiz sunuyor. İlk kısımda yeni denilebilecek bir şey yok; bu kavramlara ve 18. yüzyıldan bugüne küresel büyümenin genel tarihine aşina olan okurlar, doğrudan II. Kısım'a geçmeyi tercih edebilirler.

"Sermaye/Gelir Oranının Dinamikleri" başlıklı II. Kısım dört bölümden oluşuyor. Bu kısmın amacı, sermaye/gelir oranının ve milli gelirin

emek gelirleri ile sermaye gelirleri arasındaki küresel bölüşümünün uzun vadedeki değişiminin 21. yüzyılın başında nasıl göründüğünü analiz etmek. 3. Bölüm her şeyden önce sermayenin 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği dönüşümleri, çok daha uzun süreye yayılan verilere sahip olduğumuz İngiltere ve Fransa örnekleri başta olmak üzere, ele alıyor. 4. Bölüm, Almanya ve Amerika'nın durumlarını ele alıyor. 5. ve 6. Bölümler, kaynaklar elverdiğince, coğrafi olarak tüm dünyayı analiz etmeye çalışıyor ve gelecek yıllarda sermaye/gelir oranıyla, sermaye-emek arasındaki bölüşümün ne gibi olası değişimler geçireceğini anlamamızı sağlayabilecek tüm tarihsel tecrübelerden ders çıkarmaya çalışıyor. "Eşitsizliklerin Yapısı" başlıklı III. Kısım altı bölümden oluşuyor. Bunların ilki olan 7. Bölüm, bir yanda emek gelirleri, diğer yanda da sermaye mülkiyetinin ve sermaye gelirlerinin dağılımının pratikte yol açtığı eşitsizliklerin boyutları konusunda okura bilgi veriyor. Daha sonra 8. Bölüm Fransa ve ABD'yi karşılaştırmakla işe başlıyor ve eşitsizliklerin tarihsel dinamiklerini analiz ediyor. 9. ve 10. bölümler, bu analizi hakkında (WTID üzerinden) tarihsel veriye ulaşabildiğimiz tüm ülkeleri içine alacak şekilde genişletiyor, bunu yaparken, ayrı ayrı hem emekle hem de sermaye ile ilişkili eşitsizlikleri ele alıyor. 11. Bölüm, miras yoluyla edinilen servetin öneminin uzun vadede nasıl bir değişim geçirdiğini inceliyor. Ve son olarak 12. Bölüm, servetin küresel bağlamdaki bölüşümünün, 21. yüzyılın ilk yarısı boyunca nasıl değişeceğine dair tahminleri analiz ediyor.

Ve nihayet, "21. Yüzyılda Sermayenin Düzenlenmesi" başlıklı IV. Kısım dört bölümden oluşuyor. Öncelikli amacı olguları ortaya koymak ve gözlemlenen değişikliklerin sebeplerini anlaşılır kılmak olan ilk üç kısımdan politik ve normatif dersler çıkarıyor. 13. Bölüm başlayan yüzyıla uygun bir sosyal devletin ana hatlarını çizmeye çalışıyor. 14. Bölüm geçmiş tecrübeler ve yakın dönemdeki eğilimler ışığında gelir üzerinden artan oranlı vergi alınması konusunu yeniden tartışmaya açıyor. 15. Bölüm 21. yüzyıl koşullarında sermayenin artan oranlı vergilendirilmesinin ortaya çıkaracağı resmi betimliyor ve bu ideal aracı Avrupa'daki servet gelirlerinden Çin'deki sermaye kontrollerine, Amerikan usulü göçten korumacı politikaların geri dönüşüne kadar, diğer olası düzenleme türleriyle karşılaştırıyor. 16. Bölüm sancılı kamu borcu meselesi ve bununla bağlantılı olarak, doğal sermayenin yıprandığı bir durumda kamu sermayesinin optimal birikim meselesini ele alıyor.

Son bir söz daha: 1913'te *Yirminci Yüzyılda Kapital* isimli bir kitap yayımlamak fazlasıyla cüretkâr bir hareket olurdu. Okurun, 2013'te *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital* isimli bir kitap yayımlamış olmamı bağışlayacağını umuyorum. Sermayenin 2063 ya da 2113 yıllarında nasıl şekil alacağını öngörmek konusundaki aczimin fazlasıyla farkındayım. Daha önce söylemiş olduğum ve ilerleyen sayfalarda sıklıkla göreceğimiz gibi, gelir ve servetin tarihi her zaman derinlemesine politik, kaotik ve öngörülemez bir tarih olagelmiştir. Bu tarih, farklı toplumların eşitsizlikleri nasıl algıladıkları ve onları ölçmek ya da şu veya bu yönde dönüştürmek için ne türden politikalara ve kurumlara başvurduklarına göre değişir. Gelecek yıllarda bu değişimlerin nasıl şekil alacağını kimse öngöremez. Tarihten çıkardığımız dersler ise her durumda faydalı olmayı sürdürür, çünkü bu yeni yüzyılda karşımıza çıkacak seçenekleri ve ne türden dinamiklerin iş başında olacağını bir nebze daha iyi anlamamızı sağlarlar. Mantıken *Yirmi Birinci Yüzyılın Başında Kapital* olarak adlandırılmış olması gereken bu kitabın tek temel amacı, geçmiş yüzyılların tecrübesinden, geleceği kestirmekte kullanılabilecek birkaç mütevazı anahtar çıkarmaya çalışmaktır. Elbette, bu anahtarların gerçek faydasına dair aşırı hayaller kurulmamalıdır, zira tarih her zaman kendi yolunu bulur.

I

GELİR VE SERMAYE

1

Gelir ve Üretim

16 Ağustos 2012'de Güney Afrika polisi, Johannesburg yakınlarındaki Marikana platin madeni işçilerini Londra merkezli Lonmin şirketinin hissedarları olan maden sahipleriyle karşı karşıya getiren çatışmaya müdahale etti. Güvenlik kuvvetleri grevdeki işçilere gerçek mermiyle ateş açtı. Bilanço: Otuz dört maden işçisi hayatını kaybetti.[1] Bu tür durumlarda sıklıkla olduğu üzere, toplumsal çatışma ücret sorununa yoğunlaşmıştı: Maden işçileri aylık ücretlerinin 500 avro artırılarak 1.000 avroya yükseltilmesini talep ediyorlardı. Yaşanan trajediden sonra şirket nihayet bir zam teklifi yapmaya karar verdi: Ücretleri ayda 75 avro artıracaktı.[2]

Yakın zamanda meydana gelen bu olay bize, üretimin ücret ve kâr arasında, emeğin geliri ve sermayenin geliri arasında nasıl bölüştürüleceği meselesinin paylaşım sorununun daima en öncelikli boyutunu teşkil ettiğini hatırlatmaktadır. Geleneksel toplumlardaki sosyal adaletsizlik ve tüm başkaldırıların temelinde de toprak sahibi ile köylü arasındaki, toprağa sahip olan ile onu emeğiyle işleyen arasındaki, topraktan kira alan ile toprağa kira ödeyen arasındaki zıtlık vardı. Sanayi Devrimi sermaye-emek çatışmasını şiddetlendirmiş gibi görünmektedir, bunun sebebi belki de eskiye kıyasla çok daha sermaye yoğun üretim

şekillerinin (makine, doğal kaynak vs.) ortaya çıkması ya da belki, çok daha adil bir gelir dağılımı ve çok daha demokratik bir toplumsal düzen umudunun suya düşürülmüş olmasıdır –bu konuya geri döneceğiz.

Her ne olursa olsun, Marikana'da meydana gelen trajik olaylar ister istemez daha eski şiddet olaylarını akla getiriyor. Chicago'nun Haymarket Meydanı'nda 1 Mayıs 1886'da ve daha sonra, Fransa'nın kuzeyindeki Fourmies'de 1 Mayıs 1891'de güvenlik kuvvetleri ücretlerinin artırılmasını isteyen grevdeki işçilere hedef gözeterek ateş açmış ve birçok işçiyi öldürmüşlerdi. Emek ve sermaye arasındaki bu çatışma için geçmişte kaldı denilebilir mi, yoksa bu çatışma 21. yüzyılda da büyük önem taşımaya devam mı edecek?

Bu kitabın ilk kısmında milli gelirin emek ve sermaye arasındaki genel bölüşümünü ve 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği dönüşümleri ele alacağız. Emek gelirinin kendi içindeki (örneğin işçi, mühendis ve fabrika yöneticisinin gelirleri arasında) ya da sermayenin kendi içindeki (örneğin küçük, orta ve büyük ölçekli hisse veya toprak sahipleri arasında) eşitsizlikleri –III. Kısım'da ele almak üzere– geçici olarak kenara bırakacağız. Zenginliğin paylaşımının bu iki boyutundan her biri –üretimin iki "faktör"ünün, suni bir şekilde homojen bloklar olarak kabul edilen emek ve sermayenin arasındaki "faktöriyel" paylaşım ve emek ile sermaye gelirleri arasındaki eşitsizliği bireyler seviyesinde ele alan "bireysel" paylaşım– pratikte çok önemli bir role sahiptir ve paylaşım sorununu tatmin edici bir biçimde anlayabilmek, ikisini birlikte analiz etmeden olanaklı değildir.[3]

Zaten, 2012 Ağustos ayında Marikana'daki madenciler yalnızca Lonmin Şirketler Grubu'nun aşırı buldukları kârına karşı değil, aynı zamanda işçiler ve mühendislerin ücretleri arasındaki eşitsizliğe ve madenin müdürüne bahşedilen göz kamaştırıcı ücrete karşı çıkmak için greve gitmişlerdi.[4] Elbette, sermayenin mülkiyeti eşitlikçi bir şekilde dağıtılmış ve her işçi kendi ücretine ek olarak kârdan eşit pay almış olsaydı, kâr paylaşımı/ücret sorunu (neredeyse) hiç kimsenin umurunda olmazdı. Sermaye-emek arasındaki bölüşümün bu kadar çatışmaya yol açması, öncelikle sermaye mülkiyetinin aşırı yoğunlaşmasından ileri gelmektedir. Tüm ülkelerde, servet eşitsizlikleri –ve bunun yol açtığı sermaye gelirlerindeki eşitsizlikler– aslında, ücretlerdeki ve emeğin gelirindeki eşitsizliklerden daha büyüktür. Bu olguyu ve sebeplerini III.

Kısım'da inceleyeceğiz. Şimdilik emek ve sermaye gelirleri arasındaki eşitsizliği verili kabul edip, dikkatimizi milli gelirin küresel bağlamda sermaye-emek arasında nasıl paylaşıldığına vereceğiz.

Daha açık olarak ifade edelim: Amacım burada sermaye sahiplerine karşı işçilerin durumunu müdafaa etmekten ziyade, her birinin ne düşündüğünü belirgin bir şekilde ortaya koymasına yardımcı olmak. Sermaye-emek arasındaki eşitsizliğin sembolik açıdan oldukça şiddetli duygular uyandırdığına şüphe yok. Neyin adil olduğu, neyin olmadığı hakkındaki yaygın kanaate şiddetli bir darbe indiren bu eşitsizliğin, bazen fiziksel şiddete dönüşmesi de pek şaşırtıcı değildir. Kendi emeğinden başka bir şeye sahip olmayan ve yaşamlarını mütevazı, Marikana'daki madenciler veya 18. yüzyılın köylüleri gibi örneklerde ise aşırı mütevazı koşullarda sürdürenlerin –sermayenin en azından bir bölümünü miras yoluyla elde etmiş olan– sermaye sahiplerinin çalışmadan, işçinin emeğiyle üretilen zenginlikten büyük bir pay almalarını kabul etmeleri kolay değildir. Sermayenin aldığı pay çok ciddi seviyelerde olabilir, bu pay genellikle üretimin (hasılanın) dörtte biri ile yarısı arasında değişir ve madencilik gibi sermaye yoğun sektörlerde yarıyı da geçer; sermaye sahiplerinin yerel monopoller sayesinde çok daha yüksek bir pay talep edebildiği durumlarda bu oran daha da yükselebilir.

Ve elbette herkes, üretimin tamamının ücretlere ayrılması ve kâra hiçbir şey bırakılmaması durumunda da, sermayenin yeni yatırımları finanse etmesinin, en azından mevcut ekonomik düzende (elbette başka ekonomik düzenler de düşünebilir) daha zor olacağını kabul edecektir. Dahası bu, başkalarından daha çok tasarruf yapmayı tercih edenleri de ödülden yoksun bırakmayı haklı çıkarmaz –tasarruftaki farklılıkların da servet eşitsizliğinin önemli sebeplerinden biri olduğu varsayılırsa; bu konuyu da ele alacağız. "Sermaye getirisi" olarak adlandırdığımız şeyin bir kısmının da "girişim" emeği için bir ödül olabileceğini ve buna da şüphesiz diğer emek türleri gibi muamele edilmesi gerektiğini de akıldan çıkarmamak gerekiyor. Bu klasik argümanın kendisi de daha ayrıntılı incelenmeyi hak ediyor. Tüm bu unsurları dikkate aldığımızda, sermaye ve emek arasındaki "doğru" bölüşüm seviyesi ne olacaktır? Piyasanın ve özel mülkiyetin "serbest" işleyişine dayanan bir ekonominin her yerde ve her zaman optimal seviyeye –âdeta bir mucize gibi– ulaşacağından emin olabilir miyiz? Sermaye ve emek

bölüşümünün ideal bir toplumda nasıl düzenlenmesi gerekirdi ve biz buna yaklaşmak için ne yapmalıyız?

Uzun Vadede Sermaye-Emek Arasındaki Bölüşüm: Pek İstikrarlı Görünmüyor

Bu düşünceyi geliştirmek ve içinden çıkılmaz gibi görünen bir tartışmanın en azından başlıklarını netleştirmek için, bazı olguları mümkün olduğunca kesin ve titiz bir biçimde yerli yerine oturtarak işe başlamakta fayda var. Sermaye ve emek arasındaki bölüşümün 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği evrim hakkında tam olarak ne biliyoruz? Uzun zaman boyunca, ekonomistler arasında en çok rağbet görmüş ve ders kitaplarına biraz aceleyle sokulmuş düşünce, emek ve sermaye arasındaki milli gelir paylaşımının uzun vadede oldukça istikrarlı seyrettiği ve emek için 2/3, sermaye için de 1/3 oranlarıyla belirlendiğiydi.[5] Bugün kazandığımız tarihsel perspektif ve elimizdeki yeni veriler sayesinde, gerçeğin bariz biçimde daha karmaşık olduğunu göstereceğiz.

Bir yandan sermaye ve emek arasındaki paylaşım meselesi, 20. yüzyılın politik tarihi ve kaotik ekonomisiyle uyumlu bir biçimde, büyük çaplı değişimler geçirmiştir. Giriş bölümünde zikrettiğimiz 19. yüzyılda gözlemlenen değişimler (yüzyılın ilk yarısında sermayenin payındaki artış, sonra düşüş ve ardından istikrar) nispeten ılımlı görünüyor. Özetleyecek olursak: "20. yüzyılın ilk yarısı"nın (1914-1945) şokları –yani Birinci Dünya Savaşı, 1917 Bolşevik Devrimi, 1929 Krizi, İkinci Dünya Savaşı ve bu sarsıntıların sonucunda gündeme gelen sermayeye yönelik yeni regülasyon, vergilendirme ve kamu denetimi politikaları– 1950-1960 yıllarında özel sermayenin tarihsel olarak düşük bir seviyeye gerilemesine yol açtı. Ama çok geçmeden sermaye oluşum süreci yeniden ortaya çıktı ve 1979-1980 yıllarındaki korumacı Anglosakson devrimi, 1989-1990 yıllarında Sovyet blokunun dağılması, 1990-2000 yıllarındaki finansal küreselleşme ve serbestleşme ile hız kazandı. Tüm bu olaylar daha öncekinin tam tersi bir politik dönemeçten geçildiğine işaret ediyordu ve özel sermaye 2010 yılına gelindiğinde –2007-2008 yıllarında başlayan krize rağmen– 1913 yılından beri en yüksek servet düzeyine çıkmıştı. Bu değişimin ve servetin yeniden yapılandırılma sürecinin sonuçları tümden olumsuz değildir, bunlar bir dereceye kadar

doğal ve arzu edilir sonuçlardır. Ancak 21. yüzyıl başında bulunduğumuz noktada, sermaye-emek bölüşümüne ve gelecek yıllardaki olası değişimlere bakış açımızı değiştirmiştir.

Diğer yandan, 20. yüzyılda yaşanmış bu iki dönemecin ötesine geçer ve çok uzun vadeli bir perspektiften bakacak olursak, sermaye-emek arasındaki paylaşımın tam bir istikrara sahip olduğu tezinin karşısında, sermayenin kendi doğasının da (18. yüzyılın arazi ve toprak mülkiyeti biçimindeki sermayesinden 20. yüzyılın gayrimenkul biçimindeki sermaye, endüstriyel sermaye ve finansal sermayesine) kökten değişmiş olduğu gerçeği ve ekonomistler arasında aynı derecede kabul gören, modern büyümenin büyük ölçüde "beşeri sermaye"ye dayandığı fikri ortaya çıkar. Bu fikir, ilk bakışta emeğin milli gelir içindeki payında bir yükselmeyi gerektirecekmiş gibi görünmektedir. Çok uzun vadede böyle bir eğilimden söz edilebileceğini, ama bu eğilimin mütevazı boyutlarda etkili olduğunu göreceğiz. 21. yüzyılın başında (beşeri sermaye dışındaki) sermayenin payı, 19. yüzyılın başındaki düzeyden olsa olsa biraz daha düşüktür. Günümüzde zengin ülkelerde görülen yüksek servet kapitalizasyonu seviyeleri, her şeyden evvel nüfus ve verimlilik artışının yavaşladığı bir rejime dönüşle açıklanabilir –buna nesnel olarak özel sermayeyi koruyan bir siyasal rejime dönülmesini de eklemek gerekir.

Geçmişte, büyük ölçüde elverişli verilerin yokluğu nedeniyle, incelemede öne çıkarılan sermaye-emek paylaşımıyla (yani gelir ve üretim akışını sermaye ve emek gelirlerine ayırmak) sınırlı kalmayıp, sermaye/gelir oranının zaman içinde nasıl değiştiğini de (yani toplam sermaye birikiminin, gelir ve üretimin yıllık artışına oranı) analiz etmenin, bu dönüşümleri doğru biçimde anlamamızı sağlayacak en verimli yaklaşım olduğunu göreceğiz.

Tüm bu sonuçları ayrıntılı bir biçimde sunmadan önce, adım adım ilerlemekte yarar var. Bu kitabın ilk kısmının amacı, bazı temel kavramları sunmaktır. Bu bölümün devamında, yurtiçi üretim (hasıla), milli gelir, sermaye, emek ve sermaye/gelir oranı kavramlarını açıklamakla işe başlayacağız. Daha sonra Sanayi Devrimi'nden bu yana üretim ve gelirin paylaşımındaki dönüşümleri inceleyeceğiz. 2. Bölüm'de de tarih boyunca büyüme oranlarının geçirdiği genel değişimi analiz edeceğiz. Bu değişim, analizin devamında çok önemli bir rol oynayacak.

Bu ön hazırlığı bir kere tamamladıktan sonra, sermaye/gelir oranı ve sermaye-emek bölüşümünün dinamiklerini II. Kısım'da inceleyebilecek duruma geleceğiz. 3. Bölüm'de, uzun vadede en çok veriye sahip olduğumuz İngiltere ve Fransa'dan başlayarak, sermaye bileşiminin ve sermaye/gelir oranının 18. yüzyıldan itibaren geçirdiği dönüşümleri inceleyeceğiz. 4. Bölüm'de, Avrupa prizmamızı yararlı bir biçimde tamamlayan Almanya'nın ve daha da önemlisi Amerika'nın durumunu ele alacağız. Nihayet, 5. ve 6. Bölümlerde, bu analizleri tüm zengin ülkeleri ve mümkün olduğu kadarıyla tüm gezegeni kapsayacak şekilde genişletmeye ve 21. yüzyıldaki sermaye/gelir oranının ve sermaye-emek bölüşümünün küresel dinamiklerini anlamamızı sağlayacak dersler çıkarmaya çalışacağız.

Milli Gelir Kavramı

İşe, bu kitapta sıkça atıfta bulunduğum "milli gelir" kavramını açıklamakla başlamakta yarar var. Tanım itibarıyla, milli gelir belli bir ülkede yaşayanlar tarafından bir yıl içinde üretilen gelirin toplamıdır, bu gelirlerin hukuki açıdan nasıl sınıflandırıldığı dikkate alınmaz.

Milli gelir, kamuoyu tartışmalarında sıklıkla kullanılan "gayrisafi yurtiçi hasıla" (GSYH) ile yakından ilgilidir, ancak aralarında iki önemli fark vardır. GSYH bir ülkenin sınırları içinde bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin toplamını ölçer. Milli geliri hesaplamak için, bu üretimleri olanaklı kılan sermaye araçlarının, yani yıl boyunca kullanılan bina, teçhizat, makine, taşıt, bilgisayarın vs. aşınma payının bu toplamdan düşülmesi gerekir. Ülkelerin çoğunda GSYH'nin %10'una karşılık gelen bu dikkate değer meblağ hiç kimse açısından bir gelir oluşturmaz: İşçilerin ücretleri, hissedarların kâr payları dağıtılmadan ve yeni yatırımlar gerçekleştirilmeden önce, kullanılmış sermayenin yenilenmesi ya da onarılması gerekir. Eğer yapılmazsa, bu servet kaybıdır ve servet sahipleri için eksi gelir demektir. Sermayenin aşınma payını GSYH'den düştüğümüzde, elimizde, kısaca "yurtiçi hasıla" olarak ifade edeceğimiz "safi yurtiçi hasıla" (SYH) kalır ve bu tipik biçimde GSYH'nin %90'ına eşittir.

Ardından buna yurtdışından elde edilen net gelirlerin (net dış âlem faktör gelirleri) eklenmesi gerekir (ya da her ülkenin kendi durumu-

na göre tam tersi yapılır, yani yabancılara ödenen net gelir çıkarılır). Mesela şirketler ve sermaye varlıkları yabancılara ait olan bir ülkede yurtiçi hasıla yüksek olabilir, ancak kâr ve kiralar düşüldükten sonra milli gelir net biçimde daha düşük çıkar. Buna karşılık başka ülkelerin sermayesinde büyük bir dilime sahip olan bir ülke de, yurtiçi hasıladan çok daha büyük bir milli gelire sahip olacaktır.

Daha sonra, bu iki farklı duruma, hem kapitalizmin tarihinden hem de günümüz dünyasından bazı örnekler vereceğiz. Bir kere, bu tip uluslararası eşitsizliklerin büyük politik gerilimlere yol açtığını söylemek zorundayız. Bir ülkenin bir başka ülke için çalışması ve kendi hasılasının büyük bir kısmını uzun süre boyunca başka bir ülkeye kâr payı ya da kira olarak ödemesi önemsiz bir durum değildir. Böyle bir sistemin –belli bir noktaya kadar– varlığını sürdürebilmesi için, Avrupa'nın dünyanın geri kalanının büyük bir kısmına sahip olduğu sömürgecilik döneminde olduğu gibi, politik hâkimiyet ilişkilerinin de ona eşlik etmesi gerekir. Araştırmamız açısından büyük önem taşıyan sorulardan biri, 21. yüzyılda böyle bir durumun hangi ölçüde ve hangi koşullar altında tekrarlanabileceğidir; muhtemelen bazı yeni coğrafi görünümler alacaktır, mesela Avrupa'nın rolü "sahip olan"dan, "sahip olunan"a dönüşebilir. (Eski Dünya'ya halihazırda yayılmış bulunan bir korkudur bu –hatta belki aşırı biçimde. Göreceğiz.)

Bu aşamada, ister gelişmiş, ister gelişmekte olan birçok ülkede şu anki durum, hayal edilebileceğinden çok daha dengelidir. Günümüzde ABD'de olduğu gibi Fransa'da da, İngiltere'deki kadar Almanya'da da, Brezilya'da olduğu gibi Çin'de de, İtalya'da olduğu gibi Japonya'da da milli gelirle yurtiçi hasıla arasında büyük bir fark yoktur –aralarında yaklaşık %1 ya da %2 gibi bir fark vardır. Diğer bir deyişle, tüm bu ülkelerde, ülkeye giren ve ülkeden çıkan kâr, faiz, kâr payı, kira vs. yaklaşık olarak birbirini dengeler, zengin ülkelerde ise genel olarak dış âlem faktör gelirleri nispeten artıdadır. İlk tahminde, bu ülkelerde yaşayanların dünyanın geri kalanında sahip oldukları gayrimenkullerin ve finansal varlıkların yaklaşık olarak dünyanın geri kalanının o ülkede sahip olduklarına denk geldiği söylenebilir. Ancak yaygın bir efsanenin aksine, Fransa'nın sahibi California emeklilik fonları ya da Çin Merkez Bankası değildir, ABD de Japon ve Alman yatırımcılara ait değildir. Bu durumların yaşanacağından duyulan korku bugün o denli güçlüdür ki,

fanteziler gerçeğin önüne geçmiştir. Gerçek şudur: Bugün sermayenin yol açtığı eşitsizlik, uluslararası olmaktan ziyade ulusal bir sorundur; sermayenin mülkiyetindeki eşitsizlik, bir ülkeyi diğerine düşürmekten ziyade, her ülkenin kendi içinde zenginler ve yoksulları karşı karşıya getirmektedir. Ancak tarihte bu hep böyle olmamıştır ve dolayısıyla bu durumun 21. yüzyılda hangi koşullar altında yeniden ortaya çıkabileceği gayet meşru bir sorudur. Üstelik belli ülkelerin –Japonya, Almanya, petrol ülkeleri ve daha sınırlı ölçüde Çin– yakın geçmişte dünyanın geri kalanına karşı (sömürgecilik dönemindeki rekor alacaklarla yarışamasa da) azımsanamayacak miktarda alacak biriktirdiklerini unutmamak gerekir. Aynı zamanda, ülkeler arası çapraz mülkiyetin ciddi oranda artmasının (her ülkenin varlıklarının büyük bir kısmı başka ülkelere aittir) net pozisyon sıfıra yakın dahi olsa, mülksüzleşme hissini meşru biçimde artırabileceğini de göreceğiz.

Özetleyelim, bir ülkede milli gelir yurtiçi hasıladan daha fazla ya da daha az olabilir, bu yurtdışı net gelirlerin (net dış âlem faktör gelirleri) artı ya da eksi olmasına bağlıdır.

Milli gelir = Yurtiçi Hasıla + Yurtdışı Net Gelirler[6]

Küresel seviyede ise, yurtdışı net gelirler ile yurtdışına ödenen gelirler eşit olmalıdır, buradan hareketle de gelir, hasılaya eşit duruma gelir:

Dünyanın Toplam Geliri = Dünyadaki Toplam Üretim[7]

Gelir ve üretimin yıllık akışları arasındaki bu eşitlik, hem kavramsal açıdan hem de muhasebe açısından malumun ilanıdır, ancak önemli bir gerçeği de yansıtmaktadır. Belli bir yılda dağıtılacak gelir, o yıl içinde üretilmiş zenginliklerden daha fazla olamaz (bunun tek istisnası başka bir ülkeden borç almak olabilir, ancak dünya ölçeğinde bu da olanaklı değildir, zira dünya borç alamaz). Buna karşılık, tüm üretim gelir biçiminde dağıtılmak zorundadır –öyle ya da böyle: ücret, maaş, hizmet karşılığı ücret, prim vs. şeklinde, üretim sürecine katkı sağlamış ücretlilere ve diğer kişilere ödenir (emek geliri); kâr, kâr payı, faiz, kira, gayrimaddi hak ödemeleri vs. olarak, üretimde kullanılan sermayenin sahiplerine ödenir (sermaye geliri).

Sermaye Nedir?

Toparlayalım. Bir şirketin veya bir ülkenin hesaplarına, hatta dünyanın tamamına baktığımızda, üretim ve buradan kaynaklanan gelirler, sermaye gelirleri ve emek gelirlerinin toplamı olarak ifade edilebilirler:

Milli gelir = Sermaye Geliri + Emek Geliri

Peki o zaman, sermaye nedir? Sınırları nedir, hangi şekilleri alır ve bileşimi zaman içinde nasıl değişmiştir? İncelememiz açısından büyük önem taşıyan bu soru gelecek bölümlerde ele alınacak. Ancak aşağıdaki noktaları şimdiden netleştirmekte yarar var.

Öncelikle, bu kitabın başından sonuna dek, herhangi bir nitelik atfetmeden "sermaye"den söz ettiğimizde, ekonomistlerin genellikle "beşeri sermaye" dediği şeyi, yani işgücünü, bireysel nitelikleri, eğitimi ve becerileri –yerinde olmayarak– kapsam dışında bırakıyoruz. Bu kitap çerçevesinde sermaye, beşeri olmayan ve bir piyasada alınıp satılabilen aktiflerin toplamı olarak tanımlanmaktadır. Sermaye, konut olarak kullanılan gayrimenkuller (apartman, ev) ile işletmeler ve kamu kuruluşları tarafından kullanılan finansal ve mesleki sermayeden (bina, teçhizat, makine, patent vs.) oluşur.

Beşeri sermayeyi sermaye tanımının dışında tutmamızın birçok sebebi var. Bunlar içinde en bariz olanı şudur: Beşeri sermaye başka birinin mülkü değildir, bir piyasada –en azından süreklilik içinde– alınıp satılamaz. Bu, diğer sermaye biçimleriyle arasındaki temel bir farktır. Şüphesiz birinin hizmetini satın alabiliriz, ancak bu bir hizmet sözleşmesi çerçevesinde gerçekleşebilir. Ancak, tüm modern hukuk sistemlerinde böyle bir anlaşma hem zaman hem de kapsam itibarıyla geçici ve sınırlı olması koşuluyla yapılabilir. Elbette, bir başka insanın, hatta onun soyundan gelenlerin de oluşturdukları beşeri sermayeye süresizce ve sınırsızca sahip olunabilen köleci toplumlar bunun dışındadır. Bu toplumlarda, köleleri bir pazardan satın almak ya da onları miras yoluyla edinmek mümkündür ve köle sahibinin mal varlığındaki diğer unsurlara eklenmesi oldukça yaygın bir durumdur. ABD'nin güneyindeki özel sermayenin 1865 yılı öncesine ait bileşimlerini incelerken bunun nasıl işlediğini göreceğiz. Ancak, bu fazlasıyla özel ve şu an için geçmişte kal-

mış durumların haricinde, beşeri olmayan sermaye ile beşeri sermayeyi toplamaya çalışmanın pek bir anlamı yoktur. Bu iki zenginlik biçimi de tüm tarih boyunca ekonomik büyüme ve gelişmede temel ve bütünleyici rollere sahiptir. 21. yüzyılda da bu değişmeyecektir. Ancak bu süreci ve yol açtığı eşitsizliklerin yapısını daha iyi anlayabilmek için, onları dikkatlice birbirinden ayırmak ve her birini bağımsız olarak ele almak gerekir.

Bu kitap kapsamında kısaca "sermaye" olarak adlandırdığımız beşeri olmayan sermaye, bireylerin (ya da bireylerin meydana getirdiği grupların) sahip olabileceği, devredilebilir ya da bir piyasada sürekli olarak alınıp satılabilir tüm zenginlik biçimlerini kapsamaktadır. Pratikte, sermayeye sahip olanlar gerçek kişiler (bu durumda özel sermayeden söz ederiz) ya da devlet ya da kamu kurumları (kamu sermayesinden söz ederiz) olabilir. Bunun, belli amaca hizmet eden "tüzel kişilik"lerin (vakıf, kilise vs.) sahip olduğu kolektif ara biçimleri de vardır, bu konuya geri döneceğiz. Kölelik örneğinin en uç noktada işaret ettiği gibi, gerçek kişilerin nelere sahip olabilecekleri ile nelere sahip olamayacakları arasındaki sınır, zaman içinde ve tüm dünyada hatırı sayılır biçimde değişmiştir. Aynı durum, atmosferin, denizin, dağların, tarihi eserlerin ve bilginin mülkiyeti konusunda da geçerlidir. Bazı özel çıkar sahipleri, kimi zaman bir verimlilik gerekçesinin ardına sığınarak, bunlara da sahip olabilmeyi isterler. Ancak bunun genel çıkarla, kamu yararıyla örtüşeceği söylenemez. Sermaye değişmez bir kavram değildir: Gelişmenin vaziyetini ve her toplumun kendine özgü toplumsal ilişkilerini yansıtır.

Sermaye ve Servet

Kitabın dilini sadeleştirmek için, "sermaye" ve "servet" sözcüklerini eşanlamlı sözcüklermişçesine birbirlerinin yerine geçebilecek şekilde kullanacağız. Bazı tanımlara göre, "sermaye" sözcüğü insanlar tarafından biriktirilen servet biçimlerini (bina, makine, teçhizat vs.) ifade etmek için kullanılmalıdır ve dolayısıyla insanlara biriktirmelerine gerek kalmadan bahşedilmiş toprak ya da doğal kaynaklar bunun dışında tutulur. Buna göre toprak servetin bir parçasıdır, ancak sermayenin bir parçası değildir. Ama arazi üzerine kurulmuş binaların değerini, o arazinin değerinden ayırmanın her zaman kolay olmayışı mesele ya-

ratır. Bundan daha da büyük bir zorluk, "el sürülmemiş" arazilerin (insanların yüz yıllar ya da bin yıllar önce keşfettiği) değerini, tarımsal arazilerde insan tarafından çeşitli yöntemlerle –akaçlama, sulama, nadasa bırakma vs.– iyileştirilmiş arazinin değerinden ayırmaktır. Aynı sorunlar doğal kaynaklar –petrol, gaz, "nadir toprak elementleri" vs.– için de geçerlidir; onların değerini, yatakların keşfedilmesi ve işletilmesi için yapılan yatırımların değerinden ayırmak zordur. Dolayısıyla tüm bu servet biçimlerini sermayeye dâhil ediyoruz –ancak elbette servetin kaynaklarına, özellikle birikim ve temellük (mülk edinme) arasındaki sınıra daha yakından bakma seçeneğimiz ortadan kalkmıyor.

Diğer tanımlara göre "sermaye" sözcüğü, doğrudan üretim sürecinde kullanılan servet unsurlarını ifade etmek için kullanılmalıdır. Örneğin altın servetin bir parçasıdır, ancak sermayenin bir parçası değildir, zira saf bir tasarruf aracı olmak dışında başka bir şeye hizmet etmez. Ama böyle bir dışlama bize kalırsa pratikte fayda sağlamadığı gibi –altın yalnızca mücevher üretiminde değil, aynı zamanda elektronik ürünlerin üretiminde ve nanoteknolojide bir üretim faktörü olarak kullanılabilir– bir yararı da yoktur. Tüm bu sermaye biçimleri bir yandan tasarruf aracı, diğer yandan da üretim faktörü olarak her zaman çifte rol oynamışlardır. Bu nedenle servet kavramı ve sermaye kavramı arasında kesin bir sınır çizmemenin çok daha kolay olacağına karar verdik.

Benzer şekilde, konut olarak kullanılan gayrimenkullerin, özel işletmeler ve kamu kurumları tarafından kullanılan, mesleki amaçlara göre düzenlenmiş binalar, işyerleri, makineler, teçhizat vs. gibi "üretken sermaye"den farklı olarak, "üretken olmadıkları" gerekçesiyle "sermaye" tanımının dışında tutulması bize pek yerinde gelmiyor: Gerçekte tüm bu servet biçimleri faydalıdır, üretkendir ve sermayenin iki önemli işlevini yerine getirirler. Tasarruf aracı olduğunu bir an için unutursak, konutun bir yandan sermaye (yani değeri kendi ayarındaki diğer konutlara göre belirlenen bir "barınma hizmeti" üretmek için), diğer yandan başka mal ve hizmetler üreten (üretimi gerçekleştirmek için binalara, işyerlerine, makinelere, teçhizata vs. ihtiyaç duyan) özel işletmeler ve kamu kurumları için üretim faktörü vazifesi gördüğünü görebiliriz. Bu iki önemli işlevden her birinin, 21. yüzyılın başında gelişmiş ülkelerdeki sermaye birikiminin yaklaşık olarak yarısına karşılık geldiğini ileride göreceğiz.

Özetleyelim. "Milli servet"i ya da "milli sermaye"yi, belli bir zamanda, belli bir ülkede yaşayanların ve o ülkenin devletinin sahip olduğu, bir piyasada alınıp satılabilen her şeyin toplam piyasa değeri olarak tanımlıyoruz.[8] Bu, finansal olmayan aktifler (konut, arazi, ticarethane, bina, makine, teçhizat, patent ve doğrudan sahip olunan üretime dair diğer aktifler) ve finansal aktiflerin (banka hesapları, tasarruf fonları, tahviller, hisseler ve diğer ortaklık payları, her türden finansal varlık, hayat sigortası poliçeleri, emeklilik fonları vs.) toplamından, finansal pasiflerin (yani borçlar) çıkarılmasıyla bulunur.[9] Bunu sadece gerçek kişilerin aktifleri ve pasiflerine uyguladığımızda, özel servet ya da özel sermayeye ulaşırız. Devletin ya da kamu kurumlarının (belediyeler, sosyal güvenlik kurumları vs.) aktifleri ve pasiflerine uyguladığımızda da kamu servetine ya da kamu sermayesine ulaşırız. Tanım itibarıyla milli servet aşağıdaki iki unsurun toplamına eşittir:

Milli Servet = Özel Servet + Kamu Serveti

Mevcut durumda, kamu serveti gelişmiş ülkelerde aşırı biçimde düşüktür (hatta kamu borçları, kamu aktiflerini geçtiğinde eksidir) ve göreceğiz ki özel servet, hemen her yerde milli servetin neredeyse tamamını temsil etmektedir. Ancak bu her zaman böyle olmamıştır ve dolayısıyla bu iki kavramı birbirinden ayırmak önemlidir.

Kullandığımız sermaye kavramı, beşeri sermayeyi (en azından köleliğin bulunmadığı toplumlarda bir piyasada alınıp satılamayan) kesin olarak dışarıda bıraksa da bu sermaye "maddi" varlıklara (arazi, bina, teçhizat ve maddi varlık addedilen diğer mallar) indirgenemez. Bu kavrama, finansal olmayan varlıklardan sayılan (gerçek kişinin doğrudan sahip olduğu) patentler ve diğer fikri mülkiyet hakları gibi "maddi olmayan" varlıkları ya da gerçek kişilerin hisselerini elinde tuttuğu şirketlerin kendilerinin patentlere sahip olması durumunda –ki genellikle durum budur– finansal olmayan varlıkları da ekliyoruz. Daha genel anlamda, maddi olmayan sermayenin bu biçimleri, şirketlerin borsa kapitalizasyonu sırasında dikkate alınır. Örneğin, bir şirketin piyasa değeri genellikle itibarına ve markalarına, bilgi sistemine ve örgütlenme tarzına, ürün ve hizmetlerinin görünürlüğünü ve çekiciliğini artırmak için maddi ve maddi olmayan varlıklara yaptığı yatırımlara, araştırma

ve geliştirme faaliyetlerine vs. bağlıdır. Tüm bunlar, şirketin adi ve diğer hisselerinin fiyatlarına, dolayısıyla da milli servetin değerine yansır.

Finansal piyasaların belli bir anda belli bir şirketin ya da sektörün tamamının maddi olmayan sermayesine biçtikleri fiyatın büyük ölçüde ihtiyari ve muğlak olduğuna kuşku yoktur; internet balonunun 2000 yılında patlaması, 2007-2008 yıllarındaki finansal kriz ve daha genel anlamda borsadaki muazzam oynaklık bunu kanıtlamaktadır. Ancak şu aşamada bunun tüm sermaye biçimlerinin ortak özelliği olduğunu anlamamız önem taşıyor. İster bir konut ya da bir şirket, ister bir sanayi şirketi ya da bir hizmet şirketi söz konusu olsun, sermayeye fiyat biçmek her zaman zordur. Bununla birlikte, belli bir aktife değil, bir ülkenin sahip olduğu tüm servete karşılık gelen toplam milli servetin de belli yasalarla ve belli düzenlemelerle uyumlu olması gerektiğini göreceğiz.

Son bir şeyi belirtelim: Milli servet, her ülkede yurtiçi sermaye ve yabancı sermaye olarak ayrıştırılarak aşağıdaki denklemle karşılanabilir:

Milli Servet = Milli Sermaye = Yurtiçi Sermaye + Net Yabancı Sermaye

Yurtiçi sermaye, ülkenin sınırları içindeki sermaye birikiminin (gayrimenkul, şirketler vs.) değeridir. Net yabancı sermaye –ya da net yabancı aktifler– o ülkenin diğer ülkeler karşısındaki durumunu ölçer: Yani, o ülkede yaşayanların dünyanın geri kalanında sahip oldukları aktifler ile dünyanın geri kalanında yaşayanların söz konusu ülkede sahip oldukları aktifler arasındaki farkı gösterir. Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde İngiltere ve Fransa dünyanın geri kalanına kıyasla hatırı sayılır büyüklükte net yabancı sermayeye sahipti. 1980-1990'lardan bu yana var olan finansal küreselleşmenin en belirgin özelliklerinden biri, birçok ülkenin net servet pozisyonları denge noktasına oldukça yakınken, brüt pozisyonların aşırı derecede büyük olmasıdır. Diğer bir deyişle, ülkeler arasında çapraz finansal pozisyonlar olması, bu ülkelerin her birinin yurtiçi sermayesinin önemli bir kısmına başka ülkelerin sahip olması anlamına gelir, ülkeler arasındaki net pozisyonlar da az çok aynıdır, yani sıfıra yakındır. Küresel anlamda, tüm bu net pozisyonlar sıfıra eşitlenmelidir, zira küresel servet ancak bu sayede dünyanın "yerel" sermayesinin bütününe eşit duruma gelebilir.

Sermaye/Gelir Oranı

Gelir ve sermaye kavramlarını tanımladığımıza göre, artık bu iki kavramı ilişkilendiren ilk temel yasaya geçebiliriz. Sermaye/gelir oranını tanımlamakla başlayalım:

Gelir bir akıştır. Belli zamanda (süre olarak genellikle yılı baz alırız) üretilen ve dağıtılan malların niceliğine karşılık gelir.

Sermaye bir birikimdir. Zaman içinde belli bir noktada sahip olunan zenginliklerin toplam miktarına karşılık gelir. Bu birikim geçmiş yıllar boyunca mülk edinilmiş veya istiflenmiş servetlerden kaynaklanır.

Bir ülkede sermayenin büyüklüğünü ölçmenin en doğal ve verimli yolu, sermaye birikimini yıllık gelir akışına bölmektir. Sermaye/gelir oranını β ile göstereceğiz.

Mesela, bir ülkenin toplam sermayesinin değeri altı yıllık milli gelire eşitse, β = 6'dır (ya da β = %600).

Günümüzde gelişmiş ülkelerde, sermaye/gelir oranı genel olarak beş ya da altı arasında değişir ve sermaye birikimi neredeyse sadece özel sermayeden ibarettir. İngiltere'de olduğu gibi Fransa'da da, İtalya'da olduğu gibi Almanya'da da, Japonya'da olduğu gibi ABD'de de, kişi başına milli gelir 2010 yılının başlarında 30.000-35.000 avro civarındadır; kişi başına özel servet de (borçlar düşüldükten sonra) genelde 150.000-200.000 avro civarındadır, bu da beş, altı yıllık milli gelire denktir. Avrupa'nın hem içindeki hem de dışındaki ülkelerde bunun ilginç varyasyonları mevcuttur: β, Japonya ve İtalya'da altının üzerine çıkarken, ABD ve Almanya'da beşin altındadır; kamu serveti bazı ülkelerde artıda, bazılarında ise hafif eksidedir. Bu konuyu ayrıntılı bir biçimde gelecek bölümlerde ele alacağız. Somut bir fikir vermesi açısından, şu aşamada bu seviyeleri akılda tutmak yeterlidir.[10]

Aslında, 2010'lu yıllarda zengin ülkelerde kişi başına milli gelirin 30.000 avro seviyesinde olması (aylık bazda 2.500 avro), bu ülkelerde herkesin eline bu meblağın geçtiğini elbette göstermez. Tüm ortalamalar gibi, bu ortalama gelir de muazzam dengesizliklerin üzerini örter: Pratikte birçok insan ayda 2.500 avro civarında bir gelir elde ederken, bazıları bu meblağın onlarca katını kazanmaktadır. Gelir dengesizlikleri, bir yandan emek gelirlerindeki eşitsizlikten, diğer yandan, servetin aşırı yoğunlaşmasının bir sonucu olarak, sermaye gelirlerindeki çok daha büyük eşitsizliklerden kaynaklanır. Kişi başına ortalama milli gelir, üretim ve milli gelirin

genel düzeyinde hiçbir değişiklik yapmadan herkese eşit gelir dağıtılabilseydi, her bireyin eline ayda 2.500 avro geçerdi, manasına gelir.[11]

Aynı şekilde, kişi başına özel servetin 180.000 avro ya da altı yıllık milli gelir seviyesinde olması, herkesin böyle bir sermayeye sahip olduğu anlamına gelmez. Birçok insan buna yakın bir sermayeye sahipken, bazıları da milyonlarca ya da on milyonlarca avro sermayeye sahiptir. Nüfusun büyük bölümü genellikle çok az servete, net olarak bir yıllık gelirden daha az bir servete, mesela banka hesabında birkaç haftalık ya da bir aylık gelire denk birkaç bin avroya sahiptir. Bazılarının serveti belki eksidedir, yani sahip oldukları malların değeri, borçlu oldukları meblağdan daha düşüktür. Buna karşılık, başkaları on ya da yirmi yıllık gelirlerine, hatta daha fazlasına karşılık gelen hatırı sayılır bir varlığa sahiptirler. Bir ülkedeki sermaye/gelir oranı, bize o ülkenin içindeki eşitsizliklere dair hiçbir şey söylemez. Ancak β oranı bir ülkenin sermayesinin toplam büyüklüğünü ölçer ve bu oranı analiz etmek, eşitsizliğin incelenmesi için gerekli ilk adımdır. II. Kısım'ın ana amacı da sermaye/gelir oranının ülkeler arasında ve tarih boyunca neden ve nasıl farklılaştığını anlamaya çalışmaktır.

Neticede günümüzde servetin aldığı somut biçimi herkese görünür kılmak için, gelişmiş ülkelerdeki sermaye birikiminin eşit iki parçaya ayrıldığını belirtmekte yarar var: İlk yarısını konut biçimindeki sermaye, diğer yarısını ise özel işletmeler ve kamu kurumları tarafından üretim için kullanılan sermaye oluşturur. Daha da basitleştirmek için şöyle söyleyelim: 2010 yılında gelişmiş ülkelerde yaşayan her bireyin ortalama yıllık kazancı 30.000 avro seviyesindedir ve yaklaşık 180.000 avroluk ortalama servete sahiptir; bu servetin 90.000 avrosu konut biçiminde, 90.000 avrosu da hisse, tahvil ve özel işletmelere ya da kamu kurumlarına yatırım olarak dönen tasarruf fonları ve diğer yatırımlar biçimindedir.[12] Ülkeler arasında bunun ilginç varyasyonları vardır, ki bunları gelecek bölümde ele alacağız. Ancak bu ilk aşamada akılda tutulması gereken, sermayenin birbirinden farklı iki parçaya ayrıldığıdır.

Kapitalizmin Birinci Temel Yasası: $\alpha = r \times \beta$

Artık kapitalizmin birinci temel yasasını, sermaye birikimini sermayenin gelir akışıyla ilişkilendiren yasayı ele alabiliriz. Sermaye/gelir ora-

nı β, milli gelirin içinde sermaye gelirine düşen payla çok basit bir ilişki içindedir, bu payı aşağıdaki formülle, α ile ifade ediyoruz:

$$\alpha = r \times \beta$$

Bu formülde r sermayenin ortalama getiri oranıdır.

Örneğin, eğer β = %600 ve r = %5 ise $\alpha = r \times \beta$ = %30'dur.[13]

Diğer bir deyişle, eğer belli bir ülkede servet altı yıllık milli gelire denkse ve sermayenin ortalama getiri oranı yılda %5 ise, milli gelir içinde sermayenin payı %30 olacaktır.

$\alpha = r \times \beta$ formülü basit bir formüldür. Tanım itibarıyla tüm ülkelerde ve tüm dönemler için uygulanabilir. Gereksiz bir yineleme gibi görülse de, bu formül kapitalizmin birinci temel yasası olarak kabul edilmelidir, zira kapitalist sistemin çözümlenmesi açısından en önemli üç kavram arasındaki basit ve şeffaf ilişkiyi yansıtır: sermaye/gelir oranı, sermayenin gelirdeki payı ve sermayenin getiri oranı.

Sermayenin getiri oranı birçok ekonomi teorisi açısından, özellikle de bununla birlikte kâr oranının düşme eğiliminde olduğu tezini de –ilginç bir önseziyi barındıran, ancak haksız çıktığını göreceğimiz tarihsel bir öngörü– ileri süren Marksist analiz açısından temel bir kavramdır. Bu kavram tüm diğer teorilerde de eşit derecede önemli bir rol oynar. Her durumda, sermayenin getiri oranı, bir sermayenin bir yıl boyunca ne kadar kazandırdığının –bu gelirlerin hukuki biçimleri ne olursa olsun: kâr, kira, kâr payı (temettü), faiz, gayrimaddi hak ödemeleri, vs.– ölçüsüdür ve yatırılan sermayenin yüzdesi cinsinden ifade edilir. Dolayısıyla "kâr oranı"ndan[14] daha geniş, "faiz oranı"ndan[15] ise çok daha geniş bir kavramdır, her ikisini de kapsar.

Tabii ki getiri oranı, hangi yatırım aracının kullanıldığına bağlı olarak büyük farklar gösterebilir. Bazı işletmelerin getiri oranları yılda %10'un üstüne, hatta daha da yukarı çıkar, diğer işletmeler ise (getiri oranı eksidir) zarar ederler. Hisse senetlerinin getiri oranı, birçok ülkede uzun vadede %7-8 arasındadır. Gayrimenkul ve tahvile yapılan yatırımların getirisi genellikle %3-4 ile sınırlı kalır, kamu borçlanması üzerindeki reel faiz oranı bile bazen bundan çok daha düşüktür.

$\alpha = r \times \beta$ formülü, bu anlaşılmaz noktaları aydınlatmaz. Ancak bu üç göstergeyi nasıl ilişkilendirebileceğimizi gösterir ki tartışmaların çerçevesini çizmek için bu gereklidir.

Örneğin gelişmiş ülkelerde 2010'lu yıllarda, sermaye gelirleri (kâr, faiz, kâr payı, kira vs.) genel olarak milli gelirin %30'u civarındadır. %600 seviyesindeki bir servet/gelir oranı, sermayenin getiri oranının %5 olduğuna işaret eder.

Daha somut bir ifadeyle, bugün zengin ülkelerde geçerli olan 30.000 avro civarındaki kişi başına milli gelir, aslında yaklaşık 21.000 avro emek geliri (%70) ve 9.000 avro sermaye geliri (%30) olarak ayrışır. Ülkede yaşayan her kişi yaklaşık 180.000 avro servete sahiptir ve yılda kişi başına düşen 9.000 avro sermaye geliri, sermayenin yıllık getiri oranının %5 olduğunu gösterir.

Bir kez daha söyleyelim, bunlar ortalama oranlardır: Bazıları yılda 9.000 avrodan daha fazla kazanırken, ev sahiplerine kira ve alacaklılarına faiz ödeyen başkalarının ise ellerine hiçbir şey geçmez. Bu durum ülkeden ülkeye de hatırı sayılır farklılıklar gösterebilir. Ayrıca, sermaye getirisinin aldığı payı ölçmek hem pratik hem de kavramsal açıdan zorluklar barındırır, zira genellikle emek ve sermaye paylarını kolaylıkla ayrıştıramadığımız gelir kategorileri –özellikle serbest meslek kazancı ya da "girişim" kazancı– vardır. Bazı durumlarda bu, yapılan karşılaştırmayı yanıltıcı kılar. Bu şartlar altında, sermayenin gelirden aldığı payı ölçmek için kullanılabilecek kusursuza en yakın yöntem, makul bir getiri ortalamasını sermaye/gelir oranına uygulamaktır. Bu hassas ve temel sorulara, kitabın devamında daha ayrıntılı bir biçimde geri döneceğiz. Şu aşamada, yukarıda verdiğimiz (β = %600, α = %30, r = %5) oranlar, yararlı nirengi noktaları olarak kabul edilebilir.

Daha somut fikir oluşması için, tarım ülkelerinde toprağın ortalama getiri oranının da tipik biçimde %4-5 seviyesinde olduğunu belirtmemiz gerek. Jane Austen ve Honoré de Balzac'ın romanlarında, araziden elde edilen –ya da devlet tahvilinden elde edilen– yıllık rantın yaklaşık olarak sermayenin %5'i civarında olması ya da sermayenin değerinin yirmi yıllık ranta denk gelmesi çok kanıksanmıştır, öyle ki bu çoğu zaman dile bile getirilmez. Dönemin her okuru, yıllık 50.000 franklık rant elde etmek için, 1 milyonluk sermayeye sahip olunması gerektiğini pekâlâ biliyordu. 19. yüzyıl romancılarına ve okurlarına göre, servet

ve yıllık rant arasındaki ilişki aşikârdı ve bu ölçekler yeri geldiğinde, eşanlamlı sözcüklermiş ya da iki ayrı dilde birbirlerini karşılayan sözcüklermiş gibi birbirlerinin yerine kullanılıyorlardı.

21. yüzyılın başına geldiğimizde, kabaca aynı gayrimenkul getirisiyle karşılaşıyoruz –yaklaşık %4-5 arasında; bu oran bazen, özellikle de fiyatın çok yükseldiği ancak kiraların onu tam anlamıyla izlemediği durumlarda biraz daha düşüktür. Örneğin, 2010'lu yılların başında, Paris'te 1 milyon avro değerindeki büyük bir apartman dairesi aylık 2.500 avrodan biraz daha fazla ya da yıllık bazda 30.000 avro civarında bir kira getirir, bu da ev sahibi açısından yılda yalnızca %3 oranında getiri elde etmek anlamına gelir. Bu yine de yalnızca kendi emeğinin karşılığında aldığı ücretle geçinen bir kiracı için (iyi bir maaş aldığını umalım) oldukça yüksek bir rakamdır ve ev sahibi için de önemli bir gelirdir. Kötü haber şu –ya da iyi haber, bakış açınıza göre değişir: Bu durum her zaman böyle olagelmiştir ve böyle bir kira genellikle, servetin getiri oranı %4'e varana dek (bu örnekte aylık 3.000-3.500 avro ya da yıllık 40.000 avro kira) yükselmeye devam edecektir. Bu nedenle gelecekte bu kiracının kirasının artması olasıdır. Öte yandan bu yıllık kira getirisi, ev sahibi açısından nihayetinde uzun vadede elde edeceğini düşündüğü bir artı değer (fiyat artışının sağladığı sermaye kazancı) beklentisiyle telafi edilebilir. Çok daha küçük apartman dairelerinde de bazen bundan daha da yüksek getiriler görülür. 100.000 avro değerindeki bir apartman dairesi ayda 400 avro kira getirebilir, ki bu da yılda yaklaşık 5.000 avroya (%5) tekabül eder. Böyle bir mülkü alıp onun içinde yaşamayı tercih eden kişi, bu tutardaki bir kiradan tasarruf eder ve ona ayıracağı parayı da başka şekillerde kullanır, zira bu da bir getiri sayılır, yani aynı hesaba gelir.

Şirketlere yatırım yapmak için kullanılan sermaye söz konusu olduğunda –doğası itibarıyla daha riskli bir yatırım– ortalama getiri genellikle daha yüksektir. Farklı ülkelerdeki, borsaya kote şirketlerin borsa kapitalizasyonları genel olarak on iki-on beş yılın kârına, yani yıllık bazda –genellikle vergi öncesi– %6-8 arasında bir orana denk gelir.

$\alpha = r \times \beta$ formülü, sermayenin büyüklüğünü hem bir ülke hem de tüm dünya seviyesinde incelememize izin verir. Aynı zamanda özel bir işletmenin hesaplarını incelemek için de kullanılabilir. Örneğin, 5 milyon avro büyüklüğünde bir sermaye kullanan (işyeri, teçhizat, makine) bir işletme düşünelim; bu işletme üretimden yılda 1 milyon avro değe-

rinde bir hasıla elde ediyor, bunun 600.000 avrosunu ücret ödemeleri, 400.000 avrosunu da kâr olarak ayırıyor olsun.[16] Bu işletmenin sermaye/üretim oranı, yani β = 5 (sermayesi beş yıllık toplam üretimine eşittir), sermayenin üretimdeki payı, yani α = %40 ve sermayenin getiri oranı, yani r = %8'dir.

Daha küçük bir sermaye (3 milyon avro) kullanan bir şirket hayal edelim, aynı büyüklükte (1 milyon avro) bir hasıla elde ediyor, ancak daha çok işgücü istihdam ediyor olsun (700.000 avro ücret ödemesi, 300.000 avro kâr). Bu şirket için oranlar şöyle olacaktır: β = 3, α = %30, r = %10. Bu şirket diğerine kıyasla daha az sermaye yoğun üretim yapmaktadır, ancak çok daha kârlıdır (Sermayenin getiri oranı bariz biçimde daha yüksektir).

Tüm ülkelerde β, α ve r büyüklükleri işletmeden işletmeye değişir. Bazı sektörler diğerlerine göre daha sermaye yoğun sektörlerdir –metalürji ve enerji sektörlerinde sermayenin üretimdeki yoğunluğu tekstil ve gıda sektöründe olduğundan yüksektir ya da imalat sektörü, hizmet sektöründen daha sermaye yoğun bir sektördür. Aynı sektördeki işletmeler arasında dikkat çekici farklar gözlemlenebilir, bu durum tercih ettikleri üretim teknolojisine ve piyasadaki konumlarına bağlıdır. Belli bir ülkede β, α ve r'nin ulaştığı seviyeler de bir yanda konut olarak kullanılan gayrimenkuller ve diğer yanda doğal kaynakların toplam sermayedeki payına bağlı olarak değişir.

α = r x β yasasının, bu üç büyüklüğün nasıl belirlendiğini ve özellikle de, bir ülkenin ne denli sermaye yoğun olduğunu ölçen sermaye/gelir oranının ülke seviyesinde nasıl belirlendiğini göstermediğine vurgu yapmamız uygun olacaktır. Bu yönde ilerleyecek olursak, başka mekanizmalar, başka kavramlar ve özellikle de tasarruf, yatırım ve büyüme oranı gibi kavramları kullanmak zorunda kalacağız.

Bu da bizi kapitalizmin ikinci temel yasasına götürecek: Tasarruf oranı ne denli yüksek ve büyüme oranı ne denli düşükse, o ülkenin sermaye/gelir oranı, yani β'sı da o denli yüksektir. Bunu gelecek bölümlerde ele alacağız. α = r x β yasası bize şu aşamada sadece, sermaye/gelir oranı (β), sermayenin payı (α) ve getiri oranının (r) düzeyleri hangi ekonomik, sosyal ve politik güçler tarafından belirlenirse belirlensin, bu üç değişkenin birbirlerinden asla bağımsız olamayacağını göstermiş bulunuyor. Kavramsal açıdan özgürlüğün iki derecesi vardır, üç değil.

Ulusal Hesaplar: Topluma Dair Değişken Yorumlar

Üretim ve gelir, sermaye ve servet, sermaye/gelir oranı ve servet getiri oranı kavramlarını bu şekilde açıkladıktan sonra, bu soyut kavramların nasıl ölçüldüğünü ve bu ölçümlerin bize farklı ülkelerde zenginliğin paylaşımının tarihsel evrimi hakkında neler söyleyebileceğini daha ayrıntılı olarak incelemeye artık başlayabiliriz. Önce kısaca ulusal hesapların tarihindeki başlıca aşamaları özetleyecek, sonra da 18. yüzyıldan bu yana dünyada üretim ve gelirin paylaşımının geçirdiği dönüşümlerin ana hatlarının yanı sıra, demografik ve ekonomik büyüme oranlarının evrimini de anlatacağız. Bu evrim analizin devamında çok önemli bir rol oynayacak.

Giriş bölümünde zaten belirttiğimiz gibi, milli gelir ve milli sermayenin ölçülmesi konusundaki ilk girişimlerle 17. yüzyıl sonu ve 18. yüzyıl başında karşılaşıyoruz. 1700 civarında, İngiltere ve Fransa'da birçok münferit tahmin ortaya çıktı, görünen o ki birbirlerinden bağımsızlardı. Öncellikle İngiltere için tahminlerde bulunan William Petty (1664) ve Gregory King (1696), Fransa için tahminlerde bulunan Boisguillebert (1695) ve Vauban'ın (1707) çalışmalarından söz ediyorum. Bu tahminler yıllık milli gelir akışı kadar, milli sermaye birikimini de kapsıyorlardı. Özellikle, bu çalışmaların birincil amaçlarından biri, dönemin tarım ülkelerinde zenginliğin en önemli kaynağı addedilen arazilerin toplam değerini hesaplamak, sonra da bu toprağa dayalı serveti, tarımsal üretim ve toprak kirasıyla ilişkilendirmekti.

Bu yazarların, genelde vergi düzenini modernleştirme projesi görünümü altında, oldukça belirgin bir politik amaçla hareket ettiklerini de ilginç bir not olarak kaydetmek gerek. Krallığın milli gelir ve milli servetini hesaplamaktaki amaçları; tüm mülkler ve üretilmiş tüm zenginlikleri vergiye tabi kılmak ve bu vergileri herkese, en başta da –aristokrat olup olmadıklarına bakmadan– tüm toprak sahiplerine uygulamak koşuluyla, daha düşük oranlarla daha çok vergi tahsil edilebileceğini hükümdara göstermekti. Vauban'ın yayımladığı *Projet de Dîme Royale*'de [Kraliyet Vergisi Projesi] bunu hedeflediği açıktır; ancak bu amaç, Boisguillebert ve Gregory King'in (William Petty'ninkilerde o kadar net değildir) yazılarında da açıkça görülebilir.

18. yüzyıl sonunda, özellikle de Fransız Devrimi döneminde bu tür ölçümler konusunda yeni girişimlerle karşılaşıyoruz; bunların başında da

1789 yılına dair tahminlerini içeren *Richesse Territoriale du Royaume de France*'ı 1791 yılında yayımlayan Lavoisier geliyor. Nitekim devrimden sonra kurulan, soyluların ayrıcalıklarına son verip, tüm mülklere vergi koyan yeni vergi sistemi büyük ölçüde, yeni vergilerden elde edilecek gelirlerin tahmin edilmesinde sıkça başvurulan bu çalışmadan etkilenmişti.

Ancak milli servet tahminleri asıl 19. yüzyılda çoğalır. Robert Giffen, İngiltere'nin milli sermaye birikimi hakkında yaptığı tahminleri 1870'li yıllardan 1900'lü yıllara kadar düzenli olarak güncelledi, bunları 1800-1810 yıllarında, başta Colquhoun olmak üzere, diğer yazarların yaptığı tahminlerle karşılaştırdı. Giffen, Napoléon savaşlarından bu yana İngiliz sanayi sermayesi kadar yabancı varlık birikiminin ulaştığı ve bu savaşların yol açtığı tüm kamu borçlarını kıyaslanamayacak bir şekilde aşan büyüklük karşısında şaşırmıştı.[17] Aynı dönemde Fransa'da Alfred de Foville ve onun ardından Clémenet Colson tarafından "milli servet" ve "özel servet" tahminleri yayımlandı; bu iki yazar da özel sermaye birikiminde 19. yüzyılda kaydedilen dikkat çekici büyüme karşısında aynı şaşkınlığı yaşamışlardı. 1870-1914 arasında özel servetteki artış herkes için gözle görülebilir durumdaydı. Bu dönemin ekonomistleri açısından ise asıl problem bunu ölçmek, buna değer biçmek ve elbette bunu diğer ülkelerdekiyle kıyaslamaktı –Fransa/İngiltere rekabeti hep gündemdeydi. Birinci Dünya Savaşı'na dek servet birikimine dair tahminler, gelir ya da hasıla akışına dair tahminlerden daha çok ilgi görmüştü ve İngiltere ile Fransa'da olduğu kadar, Almanya, ABD ve endüstriyel güce sahip diğer ülkelerde de servet birikimi tahminlerinin sayısı çok daha fazlaydı. Bu dönemde ekonomist olmak, her şeyden önce ülkesinin milli sermayesini tahmin edebilmek demekti: Bu neredeyse mesleğe giriş ayiniydi.

İki dünya savaşı arasındaki döneme gelinceye dek ulusal hesaplar yıllık bazda düzenlenmedi. Eskiden, örneğin 19. yüzyılda İngiltere'nin milli sermayesine dair Giffen'in yaptığı hesaplamalarda, genellikle aralarında on yıl kadar mesafe bulunan münferit yıllar hakkında tahminlerde bulunulurdu. 1930-1940 yıllarında temel istatistiki kaynakların iyileştirilmesi sayesinde, ilk yıllık milli gelir serileri erişilebilir hale geldi; bunlar genellikle 20. yüzyılın başına veya 19. yüzyıl sonuna dek uzanıyordu. Bu veriler, Kuznets ve Kendrick tarafından ABD için; Bowley ve Clark tarafından İngiltere için; Dugé ve Bernonville tarafından da Fransa için düzenlenmişlerdi. Daha sonra, İkinci Dünya Savaşı'nın er-

tesinde, araştırmacıların yerini devlet istatistik kurumları aldı ve bu kurumlar, gayrisafi yurtiçi hasıla ve milli gelir verilerini resmi yıllık seriler haline getirmeye ve yayımlamaya başladı. Bu resmi seriler günümüze dek gelmiştir. Birinci Dünya Savaşı öncesi dönemle karşılaştırdığımızda, bu serilerin odak noktasının tamamen değiştiğini görürüz. 1940-1950 yıllarından itibaren, öncelikli mesele 1930'lu yıllardaki krizin (Büyük Buhran) yarattığı travmalara çözüm bulmaktı; bu kriz sırasında, hükümetlerin elinde hasıla düzeyine dair hiçbir güvenilir yıllık tahmin yoktu. Dolayısıyla ekonomik faaliyetlere az çok kılavuzluk edecek ve –üretim ve gelir akışı hakkındaki serilerin yıllık, hatta üç aylık olmasındaki ısrarın gerekçesi olarak– aynı felaketlerin yeniden ortaya çıkmasını önleyecek istatistiki ve politik araçlara ihtiyaç duyuluyordu. 1914 yılına dek çok revaçta olan milli servet birikimi tahminleri artık ikinci planda kalmıştı –ve özellikle de 1914-1945 arasındaki ekonomik ve politik kargaşa bu tahminlerden sonuç çıkarmayı zorlaştırmıştı. Özellikle de, gayrimenkul ve finansal aktiflerin fiyatları öyle düşük seviyelere inmişti ki özel sermaye tamamen yok olmuş gibi görünüyordu. 1950-1970 arasında, yeniden yapılanma döneminde ise asıl mesele, farklı sanayi kollarının üretiminde gerçekleşen devasa büyümeyi ölçmekti.

1990-2000 yıllarından itibaren, servet hesapları yeniden ön plana geçti. Herkes 21. yüzyıl başındaki servete dayalı kapitalizmi, 1950-1970 yılları arası dönemde kullanılan araçlarla doğru düzgün incelemenin pek mümkün olmadığının farkındaydı. Çeşitli gelişmiş ülkelerdeki istatistik kurumları, merkez bankalarıyla işbirliği içine girerek, yalnızca gelir ve üretim akışlarını değil, farklı kesimlerin elindeki aktif ve pasif birikimlerini de gösteren yıllık seriler oluşturmaya ve yayımlamaya başladılar. Bu servet hesapları oldukça kusurlu görünüyordu (mesela doğal sermaye ve çevreye verilen zararlar pek doğru şekilde hesaba katılmamıştı), ancak yalnızca üretim ve onun sınırsızca büyümesiyle ilgilenen savaş sonrası dönem hesaplarına kıyasla ciddi bir ilerleme göstermişlerdi.[18] Bu kitapta, zengin ülkelerde kişi başına ortalama servet ve sermaye/gelir oranını incelemek için bu resmi serilere başvuracağız.

Ulusal hesapların bu kısa tarihinden çıkarılabilecek bariz bir sonuç var: Ulusal hesaplar, her zaman belli bir çağın kaygılarını yansıtan, sürekli değişim içindeki toplumsal bir kurgudur.[19] Bu göstergeler saplantıya dönüştürülmemelidir. Bir ülkede kişi başına milli gelirin 31.000 avro

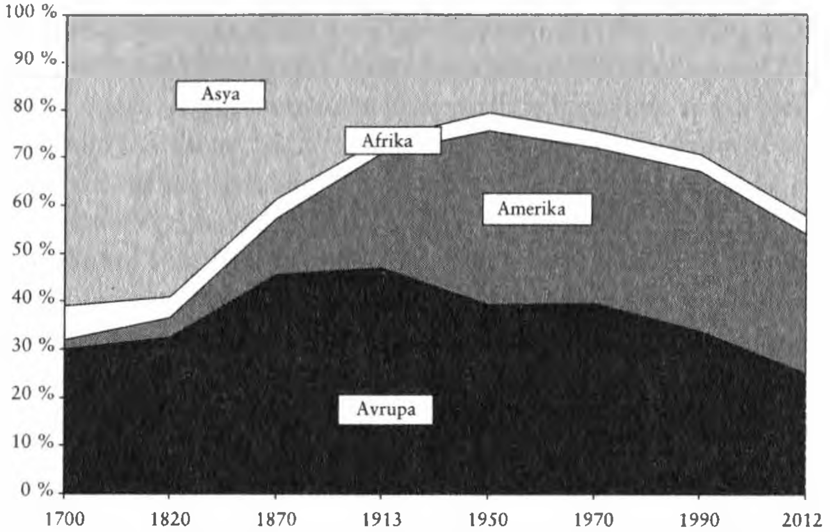
olduğunu söylediğimizde, bu sayının da matematiksel kesinliğe sahip bir gösterge olarak değil, diğer tüm iktisadi ve istatistiki veriler gibi bir tahmin, bir kurgu olarak değerlendirilmesi gerektiği açıktır. Söylenebilecek tek şey bunun elimizdeki en isabetli tahmin olduğudur. Ulusal hesaplar, bir ülkenin ekonomik faaliyetlerine dair tek sistematik ve tutarlı analiz çabasını oluştururlar. Ancak bu hesaplar bir araştırma aracı olarak sınırlı ve kusurlu olduğundan, son derece dağınık olan verileri bir araya getirip düzenlemenin bir yolu olarak değerlendirilmelidir. Günümüzde tüm gelişmiş ülkelerde ulusal hesaplar devletin istatistik kurumları ve merkez bankaları tarafından, birçok başka kaynak ve istatistiki araştırmanın yanında, finansal ve finansal olmayan kurumların bilanço ve hesap detaylarının toplanması ve karşılaştırılması suretiyle hazırlanmaktadır. Söz konusu verileri hazırlayanların, farklı kaynaklar arasındaki tutarsızlıkları saptamak ve mümkün olan en isabetli tahminlere erişmek için ellerinden geleni yapmadıklarını düşünmemiz için hiçbir sebep yok. Dikkatle ve eleştirel bir bakış açısıyla kullanılmaları ve hatalı ya da eksik verilerin (mesela vergi cennetleri söz konusu olduğunda) başka verilerle tamamlanması şartıyla, ulusal hesaplara dair veriler, gelir ve servetin küresel birikimini tahminde vazgeçilmez araçlar olarak kabul edilebilirler.

18. yüzyıldan 20. yüzyıl başına kadar çeşitli yazarlar tarafından yapılmış milli servet tahminlerini bir araya getirip titiz bir biçimde karşılaştırmak, tüm bunları 20. yüzyıl sonu ve 21. yüzyıl başına ait resmi servet hesaplarıyla ilişkilendirmek suretiyle sermaye/gelir oranının tarih içindeki değişimine dair tutarlı bir analiz gerçekleştirmenin mümkün olduğunu kitabın II. Kısmında da göreceğiz. Bu tarihsel perspektif eksikliği dışında, resmi ulusal hesaplardaki önemli bir başka kısıt da, bu hesapların yapıları itibarıyla paylaşım ve eşitsizlik konularıyla değil, sadece toplam ve ortalama değerlerle ilgilenmeleridir (bu da kitabın III. Kısmının konusunu teşkil ediyor). Dolayısıyla, servet ve eşitsizlikler konusunda tarihsel anlamda eksikleri giderilen ulusal hesaplar, bu kitapta yer alan analizler açısından temel mahiyetteki verileri teşkil ediyorlar.

Üretimin Dünya Genelindeki Dağılımı

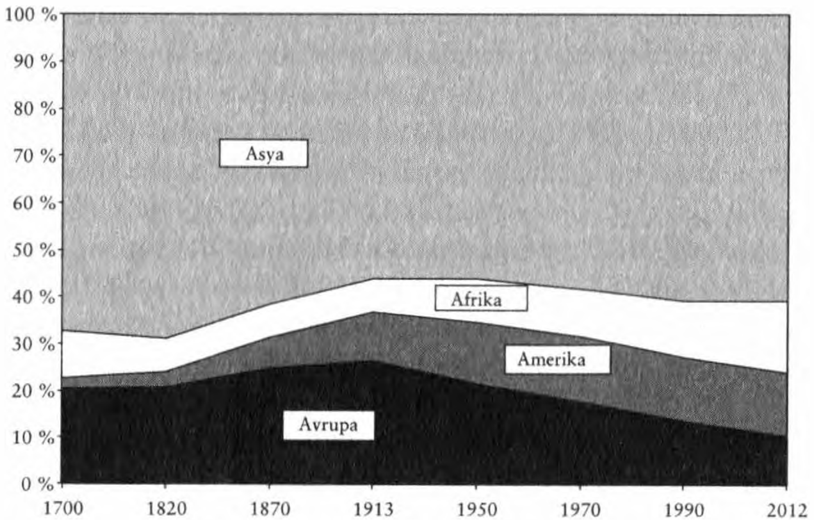
En azından 19. yüzyıl başından bu yana hakkında nispeten çok şey bilinen, üretimin küresel dağılımındaki değişimi incelemekle işe başla-

Grafik 1.1
Dünya Üretiminin Dağılımı, 1700-2012



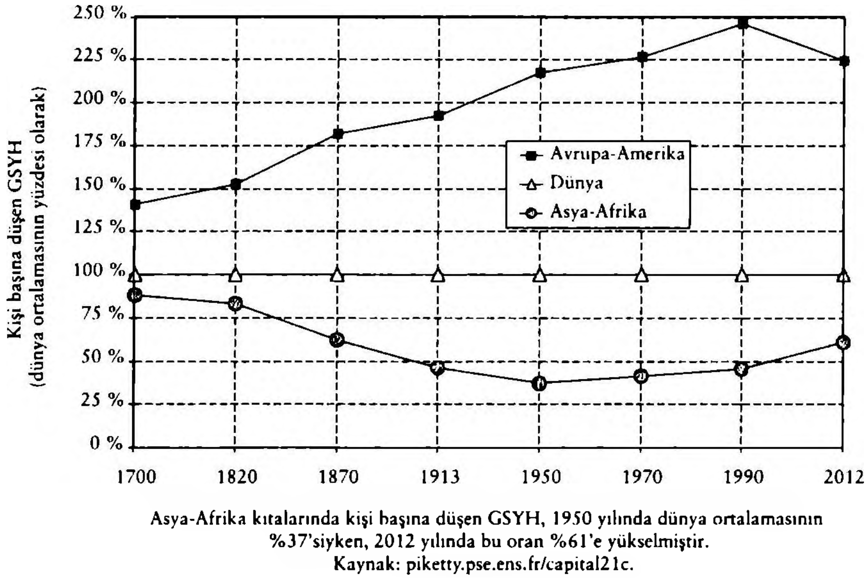
Avrupa'nın GSYH'sı 1913 yılında dünya GSYH'sinin %47'sine karşılık gelir, 2012'de bu oran %25'e düşmüştür. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 1.2
Dünya Nüfusunun Dağılımı, 1700-2012



Avrupa'nın nüfusu 1913 yılında dünya nüfusunun %26'sına karşılık gelir, 2012'de bu oran %10'a düşmüştür. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 1.3
Küresel Eşitsizlik, 1700-2012: Önce Iraksama, Sonra Yakınsama



Asya-Afrika kıtalarında kişi başına düşen GSYH, 1950 yılında dünya ortalamasının %37'siyken, 2012 yılında bu oran %61'e yükselmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

yalım. Daha önceki dönemler için tahminler pek isabetli değildir, ancak özellikle Maddison'ın tarihsel çalışmaları ve bu değişimin bütününün nispeten daha basit olması sayesinde ana hatlarına yine de göz atabiliriz.[20]

1900-1980 arasında dünyadaki mal ve hizmet üretiminin %70-80'i Avrupa ve Amerika'da yoğunlaşmıştı, bu da rakipsiz bir ekonomik hâkimiyet anlamına geliyordu. 1970-1980 yıllarından bu yana bu oran düzenli olarak azaldı. 2010 yılında tam olarak %50'ye indi ki (yaklaşık olarak Avrupa %25, ABD %25) bu yaklaşık olarak 1860 yılındaki seviyedir. Görünüşe bakılırsa, daha da düşmeye devam edecektir ve 21. yüzyılın bir noktasında %20-30 seviyelerine kadar gerileyebilir. 19. yüzyıl başına kadar geçerli olan seviye budur ve Avrupa ile Amerika'nın dünya nüfusunda günümüze dek sahip olduğu ağırlıkla daha tutarlıdır (bkz. Grafik 1.1 ve 1.2).

Diğer bir deyişle, Avrupa ve Amerika'nın Sanayi Devrimi sırasında açtıkları mesafe, bu ülkelerin uzun süre üretim terazisinde nüfus bakımından ağırlıklarının iki üç katı fazla çekmelerini sağlamıştır; bunun tek nedeni, kişi başına üretimlerinin dünya ortalamasından iki üç kat daha fazla olmasıdır.[21] Tüm işaretler, dünya seviyesinde kişi başına üre-

timdeki bu mesafenin artık kapandığını ve bir tür yakınsama evresine girdiğimizi göstermektedir. Ancak başka bir ülkeye yetişme olgusu pek de miadını tamamlamış sayılmaz (bkz. Grafik 1.3). Çin ve diğer ülkelerdeki ekonomik ya da politik geri dönüş ihtimalleri göz ardı edilemeyeceğinden, bunun tam olarak ne zaman sona ereceğini söylemek için henüz erkendir.

Kıtasal Bloklardan Bölgesel Bloklara

Bu genel şema iyi bilinmektedir, ancak birçok noktada detaylandırılması ve geliştirilmesi gerekmektedir. Öncelikle, Avrupa ve Amerika'nın "Batı Bloku" çatısı altında toplanması sunumu kolaylaştırsa da, büyük ölçüde yapay bir toparlama söz konusudur. Avrupa'nın dünya ekonomisindeki ağırlığı doruk noktasına (dünya GSYH'sinin yaklaşık %50'si) Birinci Dünya Savaşı'nın hemen öncesinde ulaşmıştır ve o dönemden bu yana da aralıksız olarak düşmektedir; Amerika ise zirveye (dünya GSYH'sinin %40'ı) 1950-1960 yıllarında çıkmıştır.

Diğer yandan, her iki kıta da çok eşitsiz iki alt bölgeye ayrılabilir: Aşırı gelişmiş bir merkez ve daha az gelişmiş bir çevre bölge. Genel anlamda, küresel eşitsizlik en doğru şekilde kıta düzeyinde değil, ancak bölge düzeyinde incelenebilir. 2012 yılında dünya GSYH'sinin paylaşımını gösterdiğimiz Tablo 1.1'e bakıldığında bunun sebebi açıkça görülecektir. Tüm bu göstergeleri akılda tutmanın pek bir faydası olmasa da, bu temel büyüklük seviyelerine alışmakta da yarar var.

Dünya nüfusu 2012 yılı itibarıyla 7 milyar civarındadır ve GSYH toplamda 70 trilyon avronun biraz üzerindedir, buna göre kişi başına GSYH neredeyse tam 10.000 avrodur. Sermayenin yıpranma payı olan %10'u bundan düşer ve bunu 12'ye bölersek, kişi başına düşen aylık gelirin 760 avro olduğunu görürüz. Diğer bir deyişle, dünyadaki üretim ve gelirin tam bir eşitlik içinde paylaşılması söz konusu olsaydı, dünyada yaşayan her insan ayda 760 avro seviyesinde bir gelire sahip olacaktı.

Avrupa'nın yaklaşık 740 milyonluk nüfusunun 540 milyonu Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelerde ikamet etmektedir ve bu nüfusta, kişi başına yıllık GSYH 27.000 avroyu geçmektedir. Söz konusu nüfusun Rusya ve Ukrayna'da yaşayan geri kalan 200 milyonu için ise, kişi başına yıllık GSYH 15.000 avro civarındadır ve bu oran, dünya ortalamasının

Tablo 1.1
GSYH Dağılımı, Dünya, 2012

	Nüfus (milyon kişi)		GSYH (2012, milyar avro)		GSYH Kişi Başına Düşen (2012, avro)	Kişi Başına Düşen Aylık Gelir (2012, avro)
Dünya	7050	%100	71200	% 100	10100€	760€
Avrupa	740	% 10	17800	% 25	24000€	1800€
(AB ve Rusya/Ukrayna)	540	% 8	14700	% 21	27300€	2040€
	200	% 3	3100	% 4	15400€	1150€
Amerika	950	% 13	20600	% 29	21500€	1620€
(ABD, Kanada,	350	% 5	14300	% 20	40700€	3050€
Latin Amerika)	600	% 9	6300	% 9	10400€	780€
Afrika	1070	% 15	2800	% 4	2600€	200€
(Kuzey Afrika	170	% 2	1000	% 1	5700€	430€
Sahraaltı Afrika)	900	% 13	1800	% 3	2000€	150€
Asya	4290	% 61	30000	% 42	7000€	520€
(Çin, Hindistan,	1350	% 19	10400	% 15	7700€	580€
Japonya ve diğerleri)	1260	% 18	4000	% 6	3200€	240€
	130	% 2	3800	% 5	30000€	2250€
	1550	% 22	11800	% 17	7600€	570€

Dünya GSYH'si, satınalma gücü paritesine göre, 2012 yılında tahmini olarak 71,2 trilyon avrodur. Dünya nüfusu ise 7,05 milyardır, bu nedenle de kişi başına yıllık gelir 10.000 avro olarak hesaplanmıştır. (Bu da aylık 760 avroya tekabül etmektedir). Tüm rakamlar, ona ya da yüze, hangisi yakınsa ona yuvarlanmıştır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

%50 üstündedir.[22] Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki dağılım nispeten çeşitlidir: Eskiden Batı Avrupa olarak adlandırılan ülkelerde (Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve İspanya) yaşayan 410 milyon açısından kişi başına ortalama gelir 31.000 avroya ulaşırken, eskiden Doğu Avrupa olarak adlandırılan ülkelerde yaşayan 130 milyonun geliri, Rusya ve Ukrayna'dan pek farklı değildir, ortalama 16.000 avro seviyesindedir.[23]

Amerika da iki farklı bölgeye ayrılabilir ve bu bölgeler arasındaki eşitsizlik, Avrupa'nın merkez ve çevre ülkeleri arasındakinden çok daha büyüktür: Toplam 350 milyon nüfusa sahip ABD ve Kanada'da kişi başına gelir 40.000 avro iken, 600 milyon nüfusa sahip Latin Amerika'da kişi başına gelir 10.000 avrodur; bu seviye neredeyse dünya ortalamasına eşittir.

Sahraaltı Afrika, 900 milyon nüfus ve toplam 1,8 trilyon avroya karşılık gelen bir GSYH (2 trilyon olan Fransa GSYH'sinden az) ile dünyanın ekonomik açıdan en fakir bölgesini teşkil eder, kişi başına GSYH 2.000 avrodur. Hindistan'ın geliri bunun biraz üstündedir, Kuzey Afri-

ka'nın durumu biraz daha iyidir, Çin ise daha da iyi durumdadır: 2012 yılında kişi başına 8.000 avroluk yıllık gelir seviyesiyle Çin dünya ortalamasının çok da altında değildir. Japonya'da kişi başına yıllık gelir, Avrupa'nın en zengin ülkelerindekiyle eşittir (yaklaşık 30.000 avro), ancak nüfusu Asya'nın toplam nüfusu içinde o kadar az kalmaktadır ki, Çin'in ortalamasına çok yakın olan kıta ortalaması üzerinde herhangi bir etkisi olmamaktadır.[24]

Dünya Çapındaki Eşitsizlik: Aylık 150 Avrodan 3.000 Avroya

Özetleyecek olursak, dünya seviyesindeki eşitsizlik, kişi başına ortalama gelirin ayda 150-250 avro seviyesinde olduğu ülkeler (Sahraaltı Afrika ülkeleri ve Hindistan) ile, bunun 10-20 katına çıktığı, yani ayda 2.500-3.000 avro arasında olduğu ülkeleri (Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya) iki karşıt grup haline getirmektedir. Yaklaşık olarak Çin'in gelirinin seviyesinde olan dünya ortalaması aylık 600-800 avro civarındadır.

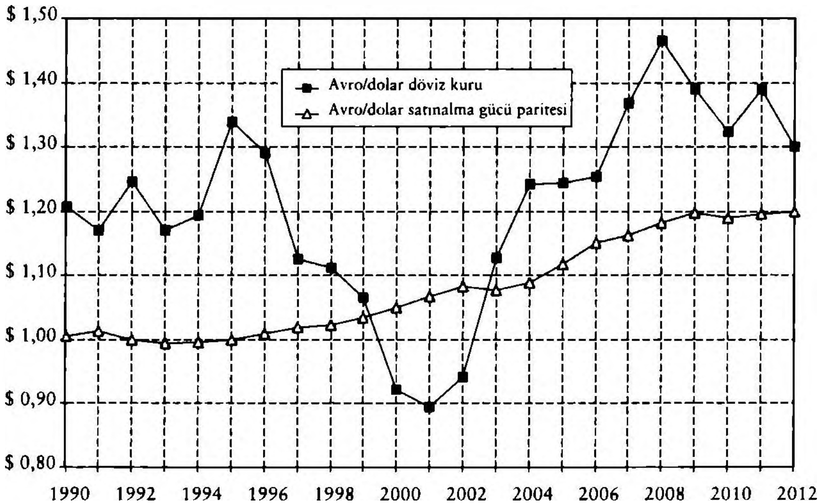
Bu seviyeler oldukça açıklayıcıdır ve akılda tutulmaları yararlıdır. Ama ihmal edilemeyecek bir hata payı içerdiklerini belirtmekte de fayda var: Ülkeler (veya farklı dönemler) arasındaki eşitsizlikleri ölçmek, verili ülkenin içindeki eşitsizlikleri ölçmekten her zaman daha zordur.

Mesela, bu noktaya dek hep yaptığımız gibi satınalma gücü pariteleri yerine, döviz kurlarını kullanmış olsaydık, dünyadaki eşitsizlik çok daha yüksek çıkardı. Bu iki kavramı anlamak için, önce avro/dolar kurunu ele alalım. 2012 yılında 1 avro, döviz piyasalarında ortalama 1,30 Amerikan doları değerindeydi. Yani 1.000 avro geliri olan bir Avrupalı, bankaya gidip onun karşılığında 1.300 Amerikan doları alabilirdi. Eğer bu parayı harcamak için Amerika'ya giderse, oradaki satınalma gücü de 1.300 Amerikan doları olacaktı. Ancak Avrupa'daki fiyatların Amerika'daki fiyatlardan %10 daha yüksek olduğunu gösteren "Uluslararası Karşılaştırma Programı" (ICP) araştırmaları neticesinde, eğer bu Avrupalı parasını Avrupa'da harcamaya kalkarsa satınalma gücü 1.200 Amerikan dolarına karşılık gelecekti. O zaman, "satınalma gücü paritesi"nin 1,2 dolar/avro olduğu söylenir ve Tablo 1.1'de, Amerika'nın GSYH'si avroya dönüştürülürken bu parite kullanılmıştır. Aynı şeyi

tüm diğer ülkelere de uyguladık. Böylece, farklı ülkelerin GSYH göstergeleri, bu ülkelerin –kazancını yurtdışından ziyade yerleşik olduğu ülkede harcayan– kendi nüfuslarına gerçek anlamda sağladıkları satınalma gücü temel alınarak karşılaştırılmış oldu.[25]

Satınalma gücü paritelerini kullanmanın diğer bir avantajı da prensipte döviz kurları kadar oynak olmamalarıdır. Aslında döviz kurları yalnızca farklı ülkelerin mal ve hizmet arzını ve talebini yansıtmaz, aynı zamanda uluslararası yatırımcıların yatırım stratejilerindeki ani değişimleri ve o ülkedeki politik, finansal istikrara yönelik değişken beklentileri de yansıtır; para politikasındaki beklenmedik değişiklikler de işin cabasıdır. Döviz kurları bu nedenle fazlasıyla oynak olabilir, bunu görmek için geçtiğimiz yirmi yıllık dönemde Amerikan dolarındaki büyük dalgalanmalara şöyle bir göz atmak yeter. Dolar/avro paritesi 1990'larda 1,30 iken, 2001'de 0,90'ın da altına inmiş, 2008'de yaklaşık 1,50'ye yükselmiş ve 2012 yılında yeniden 1,30'a gerilemiştir. Bu süre boyunca, satınalma gücü paritesi kabaca artmış, 1990'ların başında yaklaşık 1 dolar/avro iken, 2010'lu yılların başında ise 1,20 dolar/avroya kadar yükselmiştir (bkz. Grafik 1.4).[26]

Grafik 1.4
Döviz Kuru ve Satınalma Gücü Paritesi: Avro/Dolar

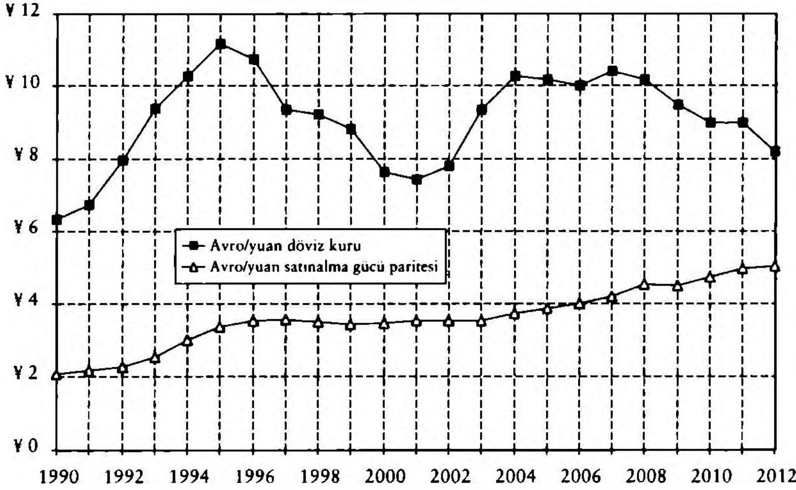


2012 yılında geçerli olan döviz kuruna göre 1 avro 1,30 dolara karşılık gelirken, avro/dolar satınalma gücü paritesi 1,20'ye karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Gelgelelim, ICP araştırmalarına dâhil olan uluslararası kuruluşların tüm çabalarına rağmen, satınalma gücü paritesinin nispeten belirsizlikler taşıdığı, kıyaslanabilir gelişme seviyelerindeki ülkeler arasında bile %10, hatta daha yüksek oranda hata payı olduğunu kabul etmek zorundayız. Örneğin, erişilebilir en güncel araştırma, belli fiyatların (enerji, konut, otel ve restoran) Avrupa'da gerçekten de daha yüksek olduğunu göstermektedir, ancak başka fiyatlar (sağlık ve eğitim) ise bariz biçimde daha düşüktür.[27] Resmi tahminler prensipte tüm fiyatları, her ülkede ortalama bütçede çeşitli mal ve hizmetlerin işgal ettikleri yerin ağırlığına göre ölçmektedir, ancak böyle hesaplamaların kesin olamayacağı, çok sayıdaki hizmette kalite farklılıklarının ölçülmesinin son derece zor olduğu da açıktır. Her durumda, tüm bu fiyat endekslerinin, toplumsal gerçekliğin farklı boyutlarını ölçtüğünün altını çizmeliyiz. Enerjinin fiyatı, enerji alanındaki satınalma gücünü (Amerika'da daha yüksektir), sağlığın fiyatı da sağlık alanındaki satınalma gücünü ölçer (Avrupa'da daha yüksektir). Ülkeler arası eşitsizliğin birçok boyutu vardır ve tek boyutlu bir tasnife kapı açacak tek bir parasal göstergeyle her şeyi özetleme iddiası taşımak, özellikle de ortalama gelirleri birbirlerine nispeten yakın olan ülkeler arasında yanıltıcı olacaktır.

Daha yoksul ülkeler söz konusu olduğunda, satınalma gücü paritelerini kullanmak çok büyük düzeltiler yapmayı gerektirir: Asya'da olduğu gibi Afrika'da da fiyat seviyesi zengin ülkelerden iki kat daha düşüktür, öyle ki karşılaştırmada döviz kuru yerine satınalma gücü paritesi kullanılırsa, GSYH kabaca iki katına çıkar. Bunun sebebi temelde, uluslararası olarak alınıp satılmayan, yoksul ülkelerde üretilmesi daha kolay olan mal ve hizmetlerin fiyatlarının düşük olmasından kaynaklanır, zira bu üretim (nispeten daha az bulunan) nitelikli emek ve sermayeden çok, (bu ülkelerde daha kolay erişilen bir üretim faktörü olan) niteliksiz emeğin yoğun olduğu bir üretimdir.[28] Genel olarak ülke yoksullaştıkça, düzelti de artar: 2012 yılında Çin için kullanılan düzelti katsayısı 1,6, Hindistan için ise 2,5'ti.[29] Şu anda döviz piyasalarında 1 avro, 8 yuan etmektedir, ancak satınalma gücü paritesi sadece 5 yuandır. Çin büyüdükçe ve yuan yeniden değerlendikçe bu sapma küçülmektedir (bkz. Grafik 1.5). Maddison'ın da aralarında bulunduğu bazı yazarlar bunun yanı sıra, sapmanın göründüğü kadar küçük olmayabileceğini ve resmi istatistiklerin Çin'in GSYH'sini gerçekte olduğundan daha az gösterdiklerini de hesaba katmışlardır.[30]

Grafik 1.5
Döviz Kuru ve Satınalma Gücü Paritesi: Avro/Yuan



2012 yılında 1 avro geçerli olan döviz kuruna göre 8 yuana karşılık gelirken, avro/yuan satınalma gücü paritesi 5'e karşılık geliyordu.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Döviz kurları ve satınalma gücü paritelerinin taşıdığı belirsizlikler yüzünden, yukarıda gösterdiğimiz aylık ortalama gelirler (en yoksul ülkeler için 150-250 avro, gelişmekte olan ülkeler için 600-800 avro ve en zengin ülkeler için 2.500-3.000 avro), matematiksel birer gerçek olarak değil, yalnızca yaklaşık büyüklük seviyeleri olarak ele alınmalıdır. Mesela, 2012'de zengin ülkelerin (Avrupa Birliği, ABD, Kanada, Japonya) dünyanın gelirindeki payı, satınalma gücü paritesini kullanırsak %46, döviz kurlarını kullanırsak %57 çıkar.[31] "Hakikat" bu iki göstergenin arasında bir yerlerdedir ve muhtemelen ilkine daha yakındır. Ancak bu, ne göstergeleri, ne de zengin ülkelerin dünya gelirinden aldığı payın 1970-1980 yıllarından bu yana düzenli olarak düşmekte olduğu gerçeğini değiştirir. Hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın, dünya zengin ve yoksul ülkelerin gelirlerinin birbirine yaklaştığı bir evreye girmiş bulunmaktadır.

Dünya Genelinde Gelir Dağılımı Üretim Dağılımından Daha Eşitsizdir

Açıklamamızı sadeleştirmek için bu noktaya kadar her kıta ya da bölge grubunun milli gelirinin yerel üretimle bir olduğunu varsaydık:

Tablo 1.1'de gösterilen aylık gelirler, basitçe GSYH'den (sermayenin yıpranma payı olan) %10 düşüldükten sonra, bu tutarın on ikiye bölünmesi ile elde edilmişti.

Gelir ve üretim arasındaki bu eşitlik, gerçekte bir ulus ya da kıta değil, yalnızca dünya geneli için geçerlidir. Genel anlamda, dünyadaki gelir dağılımı, üretimin dağılımından daha eşitsizdir, zira kişi başına üretimin en yüksek seviyede olduğu ülkeler aynı zamanda diğer ülkelerin sermayesinin bir bölümünü de elinde bulundurma eğilimi gösteren ülkelerdir; dolayısıyla kişi başına üretimin en düşük olduğu ülkelerdeki sermayenin getirisinden gelen pozitif bir nakit akışından da nasiplenirler. Diğer bir deyişle, zengin ülkeler çifte zengindir: Hem yurtiçinde fazla üretir, hem de yurtdışında fazla yatırım yaparlar, dolayısıyla da kişi başına milli gelir, kişi başına üretimden daha fazladır –yoksul ülkelerde ise bunun tam tersi geçerlidir.

Mesela, başlıca gelişmiş ülkeler (ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere) günümüzde yurtiçi hasılalarından biraz daha yüksek bir milli gelire sahiptirler. Daha önce de belirttiğimiz üzere, yurtdışı kaynaklı net gelirler sıfırın az üstünde olurlar ve bu ülkelerdeki yaşam standardını radikal biçimde etkilemezler: Bu gelirler ABD, Fransa ve İngiltere'de yurtiçi hasılanın yaklaşık %1-2'si tutarında bir ilave oluştururlar, Japonya ve Almanya'da ise bu oran %2-3'e çıkar. Bu yine de, özellikle bu son iki ülke açısından milli geliri tamamlayıcı ve ihmal edilmesi olanaksız bir unsurdur; Japonya ve Almanya, geçtiğimiz yıllarda ticaret fazlaları sayesinde önemli sermaye birikimleri sağlamışlardır, bugün de kayda değer bir getiri elde etmektedirler.

En zengin ülkeleri bir kenara bırakıp, kıtaları birer bütün olarak incelemeye başlarsak, her birinin durumunun dengeye oldukça yakın olduğunu görürüz. Amerika'da ve Asya'da olduğu gibi Avrupa'da da en zengin ülkeler –genellikle kıtanın kuzeyinde yer alırlar– sermayeden elde edilen artı bir nakit akışına sahiptirler, ama bu, kısmen kıtadaki diğer ülkelerden –genellikle daha güney ya da doğuda yer alırlar– dışarıya doğru ters yöndeki akışla sıfırlanır: Öyle ki kıta düzeyinde, toplam gelir neredeyse toplam üretime eşittir, aralarındaki fark genellikle %0,5'i geçmez.[32]

Denge durumunda olmayan tek kıta, yapısal olarak diğer kıtaların elindeki Afrika'dır. Somut bir şekilde ifade edecek olursak, Birleşmiş Milletler

ve diğer uluslararası kuruluşlar (Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu) tarafından 1970'ten beri her yıl yayımlanan ödemeler dengesi verilerine göre, Afrika kıtasında yaşayanların sahip olduğu milli gelir, kıtanın üretiminden sistematik olarak %5 oranında daha düşüktür (bazı ülkelerde bu oran %10'u geçer).[33] Üretimde sermayenin payının %30 seviyesinde olması da, Afrika kıtasındaki sermayenin neredeyse %20'sine yabancıların sahip olduğunu gösterir. Bu bölümün başında söz ettiğimiz Marikana platin madenindeki Londralı hissedarlar da bunun bir örneğidir.

Bu rakamın pratikte ne anlama geldiğini bilmekte fayda var. Yabancı yatırımcılar, servetin bazı unsurlarına (mesela konut olarak kullanılan gayrimenkul ya da tarım sermayesi) nadiren sahip olduklarına göre, bu, Afrika'daki imalat sanayisi sermayesinde yabancıların payının %40-50'nin üzerinde olduğunu gösterir; hatta bazı sektörlerde bu oran daha da yüksektir. Ödemeler dengesine ilişkin resmi verilerde birçok hata olabilir –buna geri döneceğiz; ancak bu durumun günümüz Afrika'sına dair önemli bir gerçeklik olduğu tartışma götürmez.

Zamanda geriye gidersek, bundan daha dikkat çekici uluslararası dengesizliklerle karşılaşırız. Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde, dünyanın en büyük yatırımcısı olan İngiltere'nin milli geliri yurtiçi hasıladan kabaca %10 daha fazlaydı. Bu fark, dünyanın ikinci büyük sömürgeci gücü ve yatırımcısı olan Fransa'da %5'ten fazlaydı ve sömürge imparatorluğu pek dikkate değer olmasa da, endüstriyel gelişmesi sayesinde dünyanın geri kalanından büyük paylar alan Almanya'da da oran buna yakındı. İngiltere, Fransa ve Almanya kaynaklı yatırımların bir kısmı diğer Avrupa ülkeleri ya da Amerika'da değerlendirilirken, bir kısmı da Asya ve Afrika'ya gitmişti. Toplamda, Avrupalı devletlerin 1913 yılında Asya ve Afrika'daki yerel sermayenin üçte biri ile yarısı arasında bir bölümüne, sanayi sermayesinin ise dörtte üçünden fazlasına sahip olduğunu tahmin edebiliriz.[34]

Ülkeler Arasındaki Yakınsamayı Hangi Kuvvetler Sağlıyor?

Genelde, zengin ülkelerin yoksul ülkelerde pay sahibi olduğu bu işleyişin, yakınsama bakımından olumlu etkileri olabilir. Eğer zengin ülkeler ilave bir konut inşa etmek ya da fabrikalarına yeni makineler eklemek gibi büyük bir ihtiyacı artık duymadıkları bir noktada tasar-

ruf ve sermaye bolluğu yaşıyorlarsa (sermayenin "marjinal verimliliği" dediğimiz, sermayeye eklenen yeni birimin sağladığı ilave üretim, "marjda" çok düşükse), yurtiçi tasarrufların bir kısmını topluca yoksul ülkelerde yatırıma dönüştürmek büyük verim sağlayabilir. Dolayısıyla, zengin ülkeler –ya da en azından harcanabilecek sermayeye sahip olan ülkelerde yaşayanlar– yurtdışına yatırım yapmak suretiyle yüksek bir getiri elde ederler ve yoksul ülkeler de üretim konusundaki geri kalmışlıklarını telafi etme imkânı bulabilirler. Sermayenin serbest dolaşımına ve sermayenin marjinal verimliliğinin dünya genelinde eşit duruma gelmesine dayanan bu mekanizma, klasik ekonomi teorisine göre, zengin ve yoksul ülkeler arasında bir yakınsamayı, piyasa güçleri ve rekabet aracılığıyla da eşitsizliklerin nihayetinde azalmasını sağlamalıdır.

Bu iyimser teorinin iki zayıf noktası vardır. İlki, tamamen mantık çerçevesinden bakıldığında, bu işleyiş dünya düzeyinde kişi başına gelirlerde herhangi bir yakınsamayı kesinlikle garanti etmez. En iyi durumda, kişi başına üretimlerde yakınsama etkisi yaratabilir –ki bu da sermayenin tam (kusursuz) bir dolaşıma sahip olmasını ve daha da önemlisi ülkeler arasında işgücünün becerileri ve beşeri sermaye konusunda tam bir eşitlik olmasını gerektirir, ancak bu koşulların sağlanması pek kolay değildir. Ancak her durumda, üretimdeki bu nihai yakınsama gelirdeki bir yakınsamaya işaret etmez. Bir kere yatırımlar yapıldıktan sonra, zengin ülkelerin yoksul ülkelere kalıcı bir biçimde sahip olmayı sürdürmeleri tamamen olanaklı hale gelir ve neticede de aldıkları paylar devasa boyutlara ulaşabilir, bu yüzden de zengin ülkelerde kişi başına milli gelir, kendi vatandaşlarının ürettiğinden oldukça büyük bir payı yabancılara ödemek zorunda kalan yoksul ülkelerdekinden daha yüksek olmayı kalıcı bir biçimde sürdürür (Afrika'da uzun yıllar boyunca olduğu gibi). Böyle bir durumun hangi boyutlarda ortaya çıkabileceğini saptamak için, yoksul ülkelerin zengin ülkelere geri ödemek zorunda oldukları sermaye getiri oranını ve her iki tarafın büyüme oranlarını karşılaştırmamız gerektiğini göreceğiz. Bu yönde ilerlemek için, her şeyden önce belli bir ülkedeki sermaye/gelir oranının dinamiklerini iyice kavramamız gerekir.

Ondan sonra, tarihsel bir açıdan baktığımızda, ülkeler arasındaki yakınsamayı sağlayanın sermayenin akışkanlığına dayalı bu işleyiş olmadığını, en azından bu konuda başlıca faktörlerden biri olmadığını fark ederiz. En gelişmiş ülkelerle arayı kapatacak bir gidişata sahip Asya

ülkelerinin hiçbiri –ister geçmişteki Japonya, Kore ya da Tayvan, ister bugünün Çin'i olsun– büyük yabancı yatırımlardan istifade etmemiştir. Temelde, bu ülkelerin hepsi ihtiyaç duydukları fiziki ve daha da önemlisi beşeri sermaye yatırımlarını –eğitim ve formasyonun genel seviyesinin yükseltilmesi– kendileri yapmıştır; günümüzdeki tüm araştırmalar uzun vadeli ekonomik büyüme açısından asıl etkenin beşeri sermayeye yapılan yatırımlar olduğunu göstermektedir.[35] Buna karşılık, başka ülkelere ait durumdaki ülkelerde, ister sömürgecilik döneminde isterse de günümüz Afrika'sında olsun, bu konuda daha başarısız olunduğunu görüyoruz, bunun nedeni ise, özellikle yeterince verimli olmayan uzmanlaşmalar ve kronikleşmiş politik istikrarsızlıktır.

Bu istikrarsızlığın kısmen gerekçesi olarak düşünülebilecek şeylerden biri şudur: Bir ülkedeki varlıklar, büyük sayıda yabancı servet sahibinin elindeyse, bu toplumun kamulaştırma talepleri sürekli tekrarlanır ve bu istek neredeyse bastırılamaz duruma gelir. Diğer politik aktörler de, yatırım ve kalkınmanın ancak ilk mülkiyet haklarının koşulsuz korunması durumunda söz konusu olabileceği yanıtını verirler. Dolayısıyla bu ülke kendini sonu gelmeyen devrimci hükümet (vatandaşlarının mevcut yaşam koşullarını iyileştirmek konusunda genellikle sınırlı bir başarıya sahip) değişimleri içinde bulur ve mevcut mülk sahiplerini koruyan hükümetler de, bir sonraki devrim ya da darbe için zemin hazırlamış olurlar. Sermayenin mülkiyetindeki eşitsizliğin tek bir ulusa mensup insanların bulunduğu bir toplulukta bile kabul edilmesi ve huzur içinde sürdürülmesi zaten zor bir şeydir. Uluslararası açıdan ise bu neredeyse (sömürgeci tipte politik bir egemenlik dışında) imkânsızdır.

Görülüyor ki, uluslararası katılımlar kendi içinde olumsuz değildir: Otarşi asla refah getirmemiştir. Asya ülkelerinin diğer ülkelerle arayı ekonomik açıdan kapatma konusunda uluslararası açılımlardan istifade ettikleri aşikârdır. Ancak daha çok mal ve hizmetlerin serbest ticaretinden ve uluslararası ticaretin avantajlı koşullarından istifade ederken, sermayenin serbest dolaşımından ise çok daha az fayda görmüşlerdir. Örneğin Çin'de sermaye kontrolü hâlâ yapılmaktadır: Yabancılar ülkeye diledikleri gibi yatırım yapamazlar, ancak bu sermaye birikimine hiçbir şekilde engel olmaz, zira ülke içi tasarruflar bu birikimi sağlamak açısından büyük ölçüde yeterlidir. Kore ya da Tayvan gibi Japonya da kendi yatırımlarını kendi tasarruflarıyla finan-

se etmiştir. Mevcut araştırmalar aynı zamanda, serbest ticaretten elde edilen kazançların büyük kısmının bilginin yaygınlaşmasından ve ekonominin dışa açılmasının getirdiği dinamik verimlilikten doğduğunu göstermektedir; uzmanlaşmayla bağlantılı statik kazançlar ise nispeten çok daha düşük düzeydedir.[36]

Özetleyecek olursak, tarihsel tecrübe, ülkeler arasında yakınsama sağlayan esas mekanizmanın, yurtiçinde olduğu gibi uluslararası seviyede de bilginin yaygınlaşması olduğunu gösteriyor. Diğer bir deyişle, yoksullar zenginlerle aralarındaki mesafeyi, zenginlerin mülkü olarak değil, aynı teknolojik bilgi, beceri ve eğitimi edinmeleri sayesinde kapatabilirler. Bilginin yayılım süreci de gökten düşmez: Buna hız kazandıran çoğu zaman uluslararası ve ticari dışa açıklıktır (dışa kapalı ekonomiler teknoloji transferini teşvik etmez) ve her şeyden önemlisi bu süreç, o ülkenin kendi nüfusunun eğitimine büyük çapta yatırımlar yapmasını sağlayacak finansmanı bulma, kamu kurumlarını seferber edebilme kapasitesine ve çeşitli aktörlere öngörülebilir bir yasal çerçeve güvencesini sunabilmesine bağlıdır. Demek ki bilginin yayılma süreci, aslında meşru ve etkin bir hükümetin kurulması sürecine bağlıdır. Dünyadaki büyümenin ve ülkeler arasındaki eşitsizliklerin tarih içinde geçirdiği değişimlerden çıkarılabilecek belli başlı derslerin özeti budur.

2

Büyüme: Yanılsamalar ve Gerçekler

Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki büyük eşitsizlikler aynı şiddetle sürse de, dünya genelinde bir yakınsama yaşandığını ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle arayı kapatma sürecinin günümüzde de devam ettiğini söyleyebiliriz. Ayrıca elimizde, bu arayı kapatma sürecinin öncelikle zengin ülkelerin yoksul ülkelerde yaptığı yatırımların neticesi olduğunu gösteren bir kanıt yok, hatta tüm kanıtlar tam aksini gösteriyor. (Geçmiş tecrübelere bakılarak, yoksul ülkelerin kendilerine yatırım yapmalarının gelecek açısından daha umut verici gözüktüğü söylenebilir.) Ancak, bu önemli yakınsama meselesinin ötesinde, asıl üzerinde durmak istediğimiz, 21. yüzyılda bir yavaş büyüme rejimine geri dönülebileceğidir. Daha açık ifade edersek, istisnai dönemler ve arayı kapatma halleri dışında, büyümenin gerçekte her zaman nispeten düşük olduğunu göreceğiz ve her şey gelecekte, en azından demografik bileşeni bakımından, daha da düşeceğine işaret ediyor.

Bu sorunu ve onun yakınsama süreci ve eşitsizlik dinamikleriyle ilişkisini daha iyi anlayabilmek için, üretimdeki büyümeyi ikiye ayırmamız büyük önem taşıyor: Bir yanda nüfusun büyümesi; diğer yanda ise kişi başına üretimdeki büyüme. Diğer bir deyişle, büyüme her zaman biri saf demografik ve diğeri ise tamamen ekonomik olan iki bileşenden meyda-

na gelir, yalnızca ekonomik büyüme yaşam koşullarının iyileştirilmesini sağlayabilir. Kamuoyu tartışmalarında bu ayrışma çoğu zaman unutulur, hatta kimi zaman nüfustaki büyümenin tamamen durduğu varsayılır –ki buna henüz zaman var, hatta her şey yavaşça o yönde ilerlediğimize işaret etse de, çok zaman var. Örneğin, 2013-2014 yıllarında dünya ekonomisinin büyüme oranı, gelişmekte olan ülkelerde gözlemlenen süratli ilerlemeler sayesinde, büyük ihtimalle %3'ü geçecektir. Ancak dünya nüfusu hâlâ yılda yaklaşık %1 oranında büyümektedir, bu nedenle de kişi başına düşen dünya üretimindeki (ya da dünyada kişi başına gelirdeki) artışın oranı gerçekte %2'nin biraz üstüne zor çıkacaktır.

Çok Uzun Vadedeki Büyüme

Günümüzdeki eğilimlere dönmeden önce, zamanda geriye gidip, Sanayi Devrimi'nden bu yana dünyadaki büyümeye ilişkin aşamalar ve rakamlar hakkında bir fikir edinmeye çalışalım. Öncelikle Tablo 2.1.'de gösterilen uzun vadedeki büyüme oranlarını inceleyeceğiz. Bu tabloda birçok önemli nokta dikkati çekmektedir.

İlk tespit, büyümede 18. yüzyılda başlayan hızlı artışın nispeten düşük yıllık büyüme oranlarıyla ilerlediğidir; ikinci tespit ise, büyümenin demografik ve ekonomik bileşenlerinin kabaca aynı oranlarda gerçekleştiğidir. Erişebildiğimiz en isabetli tahminlere göre, dünya GSYH'sinin yıllık büyüme oranı 1700-2012 arasında ortalama %1,6'ydı, bunun %0,8'i nüfustaki artışı, kalan %0,8'i de kişi başına üretimdeki artışı yansıtıyordu.

Bu seviyeler, günümüzdeki tartışmalarla kıyaslandığında kulağa oldukça düşük gelebilir, zira bugün yıllık %1'in altındaki bir büyüme genellikle önemsiz kabul edilir ve büyümenin büyüme kabul edilebilmesi için, yıllık %3 ya da %4 oranına, hatta Avrupa'da *Otuz Altın Yıl* döneminde (*Trente Glorieuses*, 1945-1975) ve günümüzde Çin'de olduğu gibi, daha yukarılara ulaşması gerektiği varsayılır.

Aslında bu, 1700'den bu yana gerek kişi başına üretimde, gerekse nüfusta gözlemlenen %1'e yakın yıllık büyüme ritminin –eğer uzun bir süre boyunca tekrar ederse– gerçekte çok hızlı ve Sanayi Devrimi'nden önceki yüzyıllarda karşılaştığımız sıfıra yakın büyümeyle kıyaslanamayacak bir büyümeye tekabül ettiği anlamına gelir.

Tablo 2.1
Sanayi Devrimi'nden Bu Yana Dünya GSYH'sindeki Büyüme
(Yıllık Ortalama Büyüme Oranı)

Yıllık ortalama büyüme oranı	Dünya üretimi (hasılası)	Dünya nüfusu	Kişi başına düşen hasıla
0-1700	% 0,1	% 0,1	% 0,0
1700-2012	% 1,6	% 0,8	% 0,8
Kırılımlar: 1700-1820	% 0,5	% 0,4	% 0,1
1820-1913	% 1,5	% 0,6	% 0,9
1913-2012	% 3,0	% 1,4	% 1,6

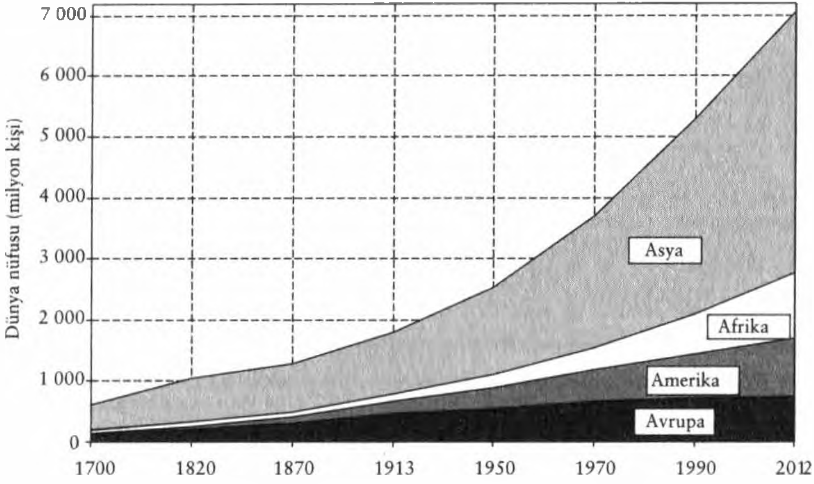
1913-2012 döneminde dünya GSYH'sinin büyüme oranı yıllık ortalama %3 seviyesindeydi. Bu büyüme oranı dünya nüfusu için %1,4 ve kişi başına düşen GSYH için %1,6 olarak ayrıştırılabilir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Maddison'ın hesaplamalarına göre, demografik ve ekonomik büyüme oranı 0-1700 arasında %0,1'den düşüktür (tam olarak söylersek, nüfusta yıllık %0,06 ve kişi başına üretimde %0,02 oranında bir büyüme).[1] Bu tahminlerin kesinliği elbette yanıltıcıdır: Dünya nüfusunun 0-1700 arasındaki değişimine dair bilgilerimiz oldukça sınırlıdır –kişi başına üretimdeki değişime dair ise neredeyse hiçbir şey bilmiyoruz. Aslında pek de önem taşımayan kesin rakam hakkındaki belirsizlikler ne olursa olsun, büyüme oranlarının ilkçağdan Sanayi Devrimi'ne dek yılda %0,1-0,2'nin altında seyrettiği konusunda herhangi bir şüphe yoktur. Bunun oldukça basit bir sebebi var: Daha yüksek büyüme oranları, milat civarında nüfusun çok az olduğuna –bu pek akla yatkın değil– veya yaşam standartlarının, ortak kabul gören geçim seviyelerinin net bir biçimde altında kaldığına işaret ederdi. Aynı sebepten, önümüzdeki yüzyıllardaki büyüme de, en azından demografik bileşen bakımından, şüphesiz çok daha düşük seviyelere geri dönecektir.

Kümülatif Büyüme Yasası

Bu gerekçelendirmeyi daha iyi anlayabilmek için, "kümülatif büyüme" yasası olarak adlandırabileceğimiz, çok uzun bir dönem boyunca biriken yıllık düşük büyüme oranlarının neticede hatırı sayılır bir ilerlemeye yol açacağı olgusuna kısaca göz atmak faydalı olabilir.

Grafik 2.1
Dünya Nüfusundaki Büyüme, 1700-2012



Dünya nüfusu 1700 yılında 600 milyondu, 2012 yılında 7 milyara yükselmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Daha somut ifade edecek olursak, dünya nüfusu 1700-2012 arasında neredeyse yılda ortalama %0,8 oranında büyümüştür. Ancak üç yüzyılda gerçekleşen bu kümülatif büyüme, dünya nüfusunun en az on katına çıkmasına neden olmuştur. Diğer bir deyişle, dünyanın nüfusu 1700 yılında 600 milyon iken, 2012 yılında bu sayı 7 milyarı geçmiştir (bkz. Grafik 2.1). Eğer bu ritim gelecek üç yüzyılda da sürerse, dünya nüfusu 2300 yılında 70 milyarı geçecek demektir.

Kümülatif büyüme yasasının tartışmalı etkilerini daha açık bir biçimde gösterebilmek için, yıllık bazda ölçülen büyüme oranları (alışılmış sunum tarzı budur) ile daha uzun vadede sağlanan ilerlemeler arasındaki ilişkiyi Tablo 2.2'ye yansıttık. Örneğin, nüfusta yıllık %1 oranındaki bir büyüme, otuz yıl sonunda %35 artışa karşılık gelecektir; nüfus bu hızla yüzyıl sonra üç, üç yüzyıl sonra yirmi, bin yıl sonra ise yirmi bin kat artmış olacaktır. Bu tablodan çıkarılacak en basit sonuç, yılda %1-1,5'den yüksek olan büyüme oranlarının, baş döndürücü bir nüfus artışı olmaksızın sonsuza dek sürdürülemeyeceğidir.

Farklı zamansal çerçevelerin, büyüme sürecine dair birbiriyle çelişen algılar yarattığını açıkça görebiliyoruz. Bir yıllık süre için, %1 oranındaki bir büyüme oldukça düşük, hatta algılanamaz gibi görünebilir ve

Tablo 2.2
Kümülatif Büyüme Yasası

Yıllık Büyüme Oranı Aşağıdaki Gibiyken...	Bir Nesil İçin (30 Yıl) Geçerli Olacak Oran...	30 Yılın Sonunda Aşağıdaki Çarpanla...	100 Yılın Sonunda Aşağıdaki Çarpanla...	1000 Yılın Sonunda Aşağıdaki Çarpanla...
% 0,1	% 3	1,03	1,11	2,72
% 0,2	% 6	1,06	1,22	7,37
% 0,5	% 16	1,16	1,65	147
% 1,0	% 35	1,35	2,70	20959
% 1,5	% 56	1,56	4,43	2924437
% 2,0	% 81	1,81	7,24	398264652
% 2,5	% 110	2,10	11,8	52949930179
% 3,5	% 181	2,81	31,2	...
% 5,0	% 332	4,32	131,5	...

Yıllık %1 oranındaki bir büyüme, nesil başına %35 oranındaki kümülatif bir büyümeye eşittir, kümülatif oran yıllık büyüme oranının her 100 yıl için 2,7 ve her 1.000 yıl için de 20.000 katına karşılık gelir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

o yılı yaşayan kişiler çıplak gözle bu büyümeyi göremezler, o yılın bir önceki yılın neredeyse aynısı olduğu, tam bir durgunluk yaşandığı izlenimini edinebilirler. Demek ki büyüme nispeten soyut bir kavram, tamamen matematiksel ve istatistiki bir ifade olarak ortaya çıkar. Ancak, zamansal çerçeveyi bir nesli içine alacak, yani, bir toplumun işleyişindeki değişimleri yeniden değerlendirmek için en uygun zaman dilimi olan otuz yılı kapsayacak şekilde genişletirsek, aynı büyüme, oldukça gözle görülür bir dönüşümü ifade eden ve %30'u geçen oranda bir ilerlemeye karşılık gelir. Bu oran, her nesilde ikiye katlayan yıllık %2-2,5 oranındaki bir büyüme kadar gösterişli değildir, ancak yine de toplumu düzenli ve derinlemesine bir biçimde tazelemek, uzun vadede kökten dönüştürmek için yeterlidir.

"Kümülatif büyüme" yasası, "kümülatif getiri" denen yasa ile temelde özdeştir ve bu yasaya göre de, az orandaki yıllık getiri oranı, uzun vadede bileşik oranda artar ve otomatik olarak başlangıç sermayesinde büyük bir artışa dönüşür –getirinin sürekli olarak yeniden yatırıma dönüştürülmesi ya da en azından söz konusu toplumdaki büyüme oranına kıyasla daha küçük bir kısmının sermaye sahibi tarafından tüketilmesi kaydıyla.

Zaten bu kitabın başlıca savı da, sermayenin getiri oranı ile büyüme oranı arasında ilk bakışta çok küçük gibi görülen bir farkın, uzun vadede verili bir ülkedeki eşitsizliklerin yapısı ve dinamikleri üzerinde epey güçlü ve istikrar bozucu sonuçlara yol açabileceğidir. Her şey bir anlamda kümülatif büyüme ve kümülatif getiri yasalarından kaynaklanmaktadır, dolayısıyla bu kavramlarla şimdiden tanışmakta yarar var.

Demografik Büyümenin Aşamaları

Şimdi, dünya nüfusundaki büyümeyi incelemeye geri dönelim.

1700-2012 arasında gözlemlenen demografik büyüme ritmi –yıllık ortalama %0,8– ilkçağdan beri gerçekleşseydi, dünya nüfusunun 0-1700 arasında yaklaşık 100.000 katına çıkmış olması gerekirdi. 1700 yılındaki nüfusun yaklaşık 600 milyon olduğu tahmin ediliyorsa, tutarlı kalabilmek için, İsa'nın yaşadığı çağda nüfusun komik bir düzeyde olduğunu (gezegenin tamamında en fazla 10.000 kişi) varsaymak gerekecekti. Bin yedi yüz yıl boyunca biriken yıllık %0,2'lik bir büyüme oranı bile, milat civarında dünya nüfusunun yalnızca 20 milyon olduğu anlamına gelir; oysa erişebildiğimiz bilgiler o çağda dünya nüfusunun 200 milyonu geçtiğini, sadece Roma İmparatorluğu sınırları içinde yaklaşık 50 milyon insan yaşadığını gösteriyor. Bu iki tarihe dair tarihsel kaynaklar ve nüfus tahminleri ne derece hatalı olursa olsun, 0-1700 arasındaki ortalama demografik büyüme oranının %0,2'nin altında kaldığı ve büyük ihtimalle %0,1'den de küçük olduğu konusunda herhangi bir şüphe yoktur.

Genel inanışın aksine, Malthus'ün ilkeleriyle uyumlu olan bu çok düşük oranlı büyüme, tam bir demografik durgunluk manasına gelmemişti. Büyüme ritmi şüphesiz oldukça ağırdı ve birden çok nesil boyunca süren kümülatif büyüme, genellikle sağlık ya da beslenmeyle ilgili krizleri takiben birkaç yılda sıfıra düşüyordu.[2] Dünya nüfusu 0-1000 arasında 1/4, 1000-1500 arasında 1/2 ve 1500-1700 arasında da yine 1/2 oranında artmış gibi görünmektedir; bu son dönemde demografik büyüme oranı yıllık %0,2'ye yaklaşmıştır. Demografik büyümenin kazandığı ivme, tıptaki ve sıhhi yaşam koşullarındaki iyileşmelerle birlikte ilerleyen kademeli bir süreç gibi görünmektedir, bu da onun fazlasıyla yavaş ilerlediği anlamına gelir.

Demografik büyüme, gerçekten de 1700 yılından sonra ciddi biçimde ivme kazanmıştır; yıllık ortalama büyüme oranı 18. yüzyılda %0,4, 19. yüzyılda ise %0,6'dır. Avrupa, uzantısı olan Amerika'yla birlikte, en hızlı demografik büyümeyi 1700-1913 arasında yaşamış, bu süreç 20. yüzyılda tam tersine dönmüştür: Avrupa nüfusunun büyüme oranı, 1913-2012 arasında %0,4 ile yarı yarıya düşer; halbuki 1820-1913 arasında bu oran %0,8'dir. Bu, demografik geçiş olarak bilinen olgudur: Yaşam beklentisindeki sürekli artış, doğum oranlarındaki düşüşü telafi etmeye artık yetmez ve nüfusun büyüme ritmi yavaş yavaş düşmeye başlar.

Asya ve Afrika'da doğum oranı Avrupa'dakinden çok daha uzun süre yüksek seviyede kalmayı başarmış, bu yüzden de 20. yüzyılda demografik büyüme baş döndürücü seviyelere ulaşmıştır: Yılda %1,5-2 oranındaki bir büyüme, yüz yıl içinde nüfusun beş katına, hatta daha da fazlasına çıktığı anlamına gelir. Mısır'ın 20. yüzyıl başındaki nüfusu 10 milyonu biraz geçiyordu, bugün 80 milyonu bulmuştur. Nijerya ve Pakistan'ın nüfusları 20. yüzyıl başında 20 milyondan biraz fazlaydı, ancak bugün her birinin nüfusu 160 milyonu geçmiştir.

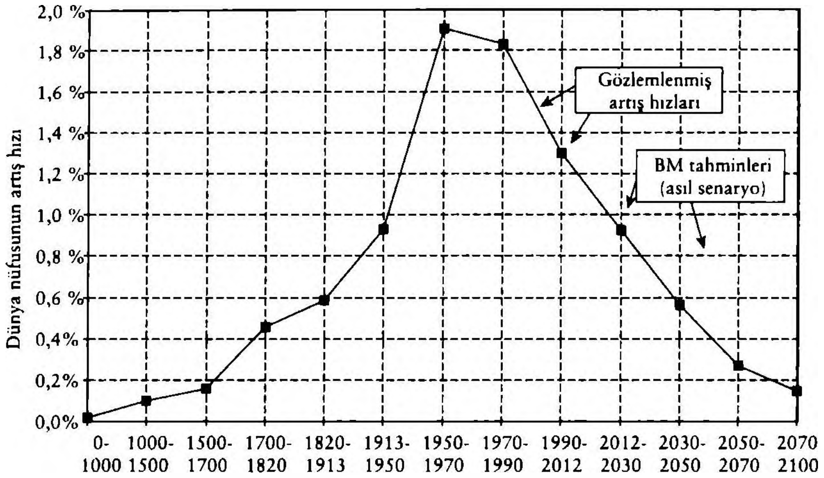
20. yüzyılda Asya ve Afrika'nın ulaştığı demografik büyüme ritmi –yılda %1,5-2– 19. ve 20. yüzyıllarda Amerika'da gözlemlenen ritimle neredeyse aynıdır (bkz. Tablo 2.3.) ABD'nin 1780'li yıllarda 3 milyonu bulmayan nüfusu, 1910'lu yıllarda 100 milyona ve 2010'lu yıllarda ise

Tablo 2.3
Sanayi Devrimi'nden Bugüne Demografik Büyüme (Yıllık Ortalama Büyüme Oranı)

Yıllık Ortalama Büyüme Oranı	Dünya Nüfusu	Avrupa	Amerika	Afrika	Asya
0-1700	% 0,1	% 0,1	% 0,0	% 0,1	% 0,1
1700-2012	% 0,8	% 0,6	% 1,4	% 0,9	% 0,8
Kırılımlar:					
1700-1820	% 0,4	% 0,5	% 0,7	% 0,2	% 0,5
1820-1913	% 0,6	% 0,8	% 1,9	% 0,6	% 0,4
1913-2012	% 1,4	% 0,4	% 1,7	% 2,2	% 1,5
Tahminler 2012-2050	% 0,7	%-0,1	% 0,6	% 1,9	% 0,5
Tahminler 2050-2100	% 0,2	%-0,1	% 0,0	% 1,0	% -0,2

1913-2012 döneminde, dünya nüfusunun büyüme oranı yıllık %1,4 seviyesindeydi, bu oran Avrupa için %0,4, Amerika için %1,7'dir vs. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 2.2
Dünya Nüfusunun Artış Hızı, İlkçağdan 2100'e



1950'den 2012'ye kadar dünya nüfusunun yıllık artış hızı %1'in üzerindeydi, 21. yüzyılın sonu itibarıyla yeniden %0 seviyesine dönmesi beklenmektedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

300 milyona ulaşmış, hatta 300 milyonu geçmiştir; bu da, iki yüzyılı biraz geçen bir süre zarfında nüfusun yüz katına çıktığı anlamına gelir. Elbette buradaki önemli fark, 20. yüzyılda Asya ve Afrika'da görülen %1,5-2 oranındaki büyümenin tamamen doğal bir artışa (doğum oranının ölüm oranının üzerine çıkmasına) bağlıyken, Yeni Dünya'nın demografik büyümesinin büyük ölçüde diğer kıtalardan, özellikle de Avrupa'dan aldığı göçten kaynaklanmasıdır.

Demografik büyümedeki bu ivmenin neticesi şudur: 18. ve 19. yüzyıllardaki %0,4 ve %0,6'yı geçmeyen oranlarla kıyaslandığında, dünya nüfusundaki büyüme oranı 20. yüzyılda rekor bir seviye olan %1,4'e varmıştır (bkz. Tablo 2.3).

Demografik büyümenin sonsuz bir ivmeyle arttığı bu süreçten şu anda çıkmakta olduğumuzu anlamak önem taşıyor. 1970 ile 1990 arasında dünya nüfusu yılda %1,8 oranında büyümeyi sürdürdü; bu oran, 1950 ile 1970 arasında gözlemlenen tarihi rekora (%1,9) neredeyse eşitti. 1990-2012 arasında bu oran hâlâ yılda %1,3'tü ki bu da oldukça yüksek bir orandı.[3]

Resmi öngörülere bakılırsa, dünya ölçeğindeki demografik geçişin, yani gezegen nüfusunun istikrara kavuşmasının günümüzde hız kazan-

ması gerekmektedir. Birleşmiş Milletler'in senaryosuna göre, demografik büyüme oranı 2030-2040'a kadar yılda %0,4'ün altına düşecek ve 2070-2080'den itibaren %0,1 civarında sabitlenecektir. Bu öngörüler gerçekleşirse, dünya 1700'ler öncesindeki, demografik büyümenin çok düşük olduğu bir rejime geri dönecektir. Bu doğru ise, dünya nüfusunun büyüme oranı 1700-2100 arasında devasa bir çan eğrisi çizmiş, eğrinin tepe noktasını da 1950 ve 1990 arasındaki %2'lik oran oluşturmuş olacaktır (bkz. Grafik 2.2)

Diğer yandan, 21. yüzyılın ikinci yarısı için öngörülen düşük demografik büyümenin (2050 ve 2100 arasında beklenen %0,2 oranındaki artış) tamamen Afrika kıtasından kaynaklanacağını da (yılda %1'lik büyüme) belirtmek gerek. Diğer üç kıtada nüfus büyümesi ya duracak (Amerika'da %0) ya da nüfus azalacaktır (Avrupa'da -%0,1 ve Asya'da -%0,2). Barış zamanında böyle bir uzatmalı negatif büyüme durumu, tarihte ilk kez tecrübe edilmiş olacaktır (bkz. Tablo 2.3).

Negatif Demografik Büyüme Mümkün mü?

Bu öngörüler bir dereceye kadar belirsizlik içerirler. Bir yandan yaşam beklentisindeki değişime (ve dolayısıyla da tıp alanındaki bilimsel keşiflere), diğer yandan da gelecek nesillerin sahip olunacak çocuk sayısı konusundaki kararlarına bağımlıdırlar. Yaşam beklentisi verili kabul edilirse, demografik büyüme kendiliğinden doğurganlık tarafından belirlenecektir. Akılda tutulması gereken önemli nokta şudur: İnsanların sahip olmaya karar verdikleri çocukların sayısındaki ufak değişikliklerin toplumun tamamı üzerinde hatırı sayılır etkileri olabilir.[4]

Oysa demografi tarihi bize, doğurganlık tercihlerinin büyük ölçüde öngörülemez olduğunu göstermektedir. Bir kere, bireylerin kendileri için tayin ettikleri yaşam gayeleriyle bağlantılı kültürel, ekonomik, psikolojik ve kişisel görüşlere göre değişirler. Bu tercihler aynı zamanda farklı ülkelerin, aile yaşantısı ile mesleki yaşantıyı bağdaştırma olanağı verecek maddi koşullar (okul, kreş, cinsiyetler arası eşitlik vs.) sunma veya sunmama kararına göre de değişirler; şüphesiz bu husus 21. yüzyıldaki tartışmalarda ve kamu politikalarında giderek daha fazla önem kazanacaktır. Yukarıda genel hatlarını çizdiğimiz resmin ötesinde, nüfus tarihinde, genellikle her ülkenin kendi tarihine özgü bölgesel farklılıklar ve çarpıcı değişimler olduğunu da gözlemliyoruz.[5]

En çarpıcı değişimler şüphesiz Avrupa ve Amerika'da yaşandı. 1780 yılında Batı Avrupa ülkelerinin toplam nüfusu hâlâ 100 milyonun üstündeyken ve Kuzey Amerika'nın nüfusu da henüz 3 milyonu bulmamışken, hiç kimse bu dengenin değişeceğini tahmin edemezdi. 2010'lu yılların başına geldiğimizde, Kuzey Amerika'nın 350 milyonluk nüfusuna karşılık Batı Avrupa'nın nüfusu 410 milyonu geçmişti. Birleşmiş Milletler'in öngörülerine göre, bu arayı kapatma süreci, Kuzey Amerika'nın 450 milyonluk nüfusuna karşılık, Avrupa nüfusunun yaklaşık 430 milyona çıkacağı 2050'li yıllarda tamamen sona ermiş olacak. Bu değişimin yalnızca göç dalgalarıyla değil, aynı zamanda Yeni Dünya'daki doğurganlık oranının Yaşlı Avrupa'dakinden fazla olmasıyla da izah edilmesi ilginçtir; bu fark günümüze dek, üstelik Avrupa menşeli gruplar arasında bile süregelmiştir ve sebepleri, nüfus bilimciler için büyük ölçüde gizemini korumaktadır. Özellikle de Amerika'daki daha yüksek doğurganlığın nispeten daha cömert aile politikalarıyla izah edilmesi mümkün değildir: Çünkü Atlantik ötesinde bu tür politikalar neredeyse mevcut bile değildir.

Peki bunu, geleceğe yönelik daha büyük bir inançla, Kuzey Amerika'ya özgü iyimserlikle, kendisinin ve çocuklarının daimi büyüme içindeki bir dünyada yaşayacağına inanma temayülüyle açıklayabilir miyiz? Doğurganlık kararları gibi karmaşık seçimler söz konusu olduğunda, hiçbir kültürel ya da psikolojik açıklama devre dışı bırakılamaz. Ve hiçbir şey önceden belli olmaz: Amerika'nın demografik büyümesindeki düşüş durmuş değildir ve Avrupa Birliği'ne yönelik göçlerdeki artış sürerse ya da Avrupa'daki yaşam beklentisi Amerika'daki yaşam beklentisiyle arayı açarsa, bu durum tersine dönebilir. Birleşmiş Milletler'in öngörüleri kesinlik içermez.

Böyle çarpıcı demografik değişimleri her kıta özelinde de buluyoruz. Fransa, 18. yüzyılda Avrupa'nın en kalabalık ülkesiydi (daha önce de değindiğimiz gibi, Young ve Malthus bunu Fransa kırsalındaki yoksulluğun, hatta Fransız Devrimi'nin nedeni olarak görmüşlerdi), ancak daha sonra demografik geçiş Fransa'da normalde olduğundan daha erken gerçekleşti: 19. yüzyıldan itibaren doğumlarda ani bir düşüş ve nüfus büyümesinde neredeyse duraklama yaşandı (bu durum, yine vaktinden önce gerçekleştiği kabul edilen "Hıristiyanlıktan arındırma" olgusuna bağlandı). Nihayetinde 20. yüzyılda doğum oranında olağandışı bir

sıçrama görüldü (genellikle, savaşlar ve 1940'taki yenilginin yarattığı travmadan sonra yürürlüğe sokulan aile politikalarına atfedilir). Birleşmiş Milletler'in 2050'li yıllarda Fransa'nın nüfusunun Almanya'nın nüfusunu geçeceği yönündeki tahminlerine bakılırsa, Fransa bu bahsi kazançla kapatabilir, yine de bu değişimde etkili olan diğer hususları –ekonomik, politik, kültürel, psikolojik– ayırt etmek oldukça zordur.[6]

Çok daha büyük bir ölçekte, Çin'in tek çocuk politikasının neticeleri herkese malumdur (Çin'in az gelişmiş ülke statüsünden kurtulmayı başaramamaktan korktuğu 1970'lerde alınan bu karar, günümüzde esnetilme evresindedir). Günümüzde Hindistan'ın nüfusu Çin'in nüfusunu geçmek üzeredir, halbuki bu radikal karar alındığında Çin'in nüfusu Hindistan'ın nüfusundan %50 oranında daha fazlaydı. Birleşmiş Milletler'e göre, 2020-2100 arasında dünyanın en kalabalık ülkesi Hindistan olacaktır. Ancak bu konuda da kesin bir şey söylemek mümkün değildir: Nüfus tarihi her zaman bireysel seçimler, kalkınma stratejileri, ülkenin psikolojik durumu, kişisel motivasyonlar ve güç istencinin bir karışımı olacaktır. Hiç kimse 21. yüzyılda nüfusta meydana gelebilecek değişimleri gerçekten öngörebildiğini söyleyemez.

Bu nedenle de Birleşmiş Milletler'in resmi öngörülerini "asıl senaryo" olmanın dışında, bir veri diye kabul etmek oldukça iddialı bir yaklaşım olur. Zaten Birleşmiş Milletler de iki farklı senaryo daha yayımlamış durumdadır ve 2100 yılına dair bu senaryolar arasındaki farklar, beklenilebileceği gibi, oldukça büyüktür.[7]

Bildiklerimizin mevcut durumu itibarıyla, bu asıl senaryo yine de elimizdeki en makul senaryodur. 1990 ile 2012 arasında Avrupa'nın toplam nüfusu zaten neredeyse tamamen durgunluğa girmiş ve bazı ülkelerde de azalışa geçmişti. Almanya, İtalya, İspanya, Polonya'daki doğurganlık 2000'li yıllarda kadın başına 1,5 çocuğun altına düştü ve nüfustaki hızlı düşüşü önleyen ise yalnızca yaşam beklentisindeki artışla birlikte yoğun bir göçmen akışıydı. Bu şartlarda, Birleşmiş Milletler'in 2030'dan itibaren Avrupa için öngördüğü %0 büyüme oranı ya da daha düşük oranlar kesinlikle aşırı değildir, hatta görünen o ki tüm tahminler içinde en makul olanıdır. Birleşmiş Milletler'in Asya ve diğer yerler hakkındaki tahminleri için de aynı durum geçerlidir: Japonya ya da Çin'de şu anda dünyaya gelen nesiller, 1990'larda doğanlardan 1/3 oranında daha azdır. Demografik geçiş büyük ölçüde tamamlanmıştır.

Kişisel ve politik tercihlerdeki değişimlerin bu eğilimler üzerinde yapacağı etki sınırlıdır –hafif ekside olan (Japonya ve Almanya'da olduğu gibi) oranlar, hafif artıya geçebilirler (Fransa ve İskandinav ülkelerinde olduğu gibi), ki bu da ciddi bir fark yaratacaktır– ancak, en azından gelecek birkaç on yıl süresince, görüp görebileceğimiz bu kadardır.

Uzun vadeli tahminlere gelince, onlar çok daha büyük belirsizlikler taşırlar. Bununla birlikte, eğer 1700-2012 arasında gözlemlediğimiz demografik büyüme ritmi –yılda %0,8– gelecek üç yüzyıl boyunca sürse, dünya nüfusu da 2300 yılında 70 milyar seviyesine ulaşmış olurdu. Şüphesiz doğurganlıkla ilgili tavrın değişebileceği, (şu anda hayal edemeyeceğimiz bir biçimde çevreyi daha az kirleten bir büyümeyi sağlayabilecek, yok denilecek kadar az karbon izi bırakan geri dönüşümlü enerjilerle doğada tamamen çözünebilecek mallar ve hizmetler üretebilecek) teknolojik ilerlemelerin gerçekleşebileceği ihtimallerini göz ardı edemeyiz. Ancak şu aşamada 70 milyarlık bir dünya nüfusunun ne makul ne de arzu edilir bir şey olduğunu söylersek abartıya kaçmış olmayız. Gerçekleşmesi en olası varsayım, dünya nüfusunun büyüme oranının gelecek yüzyıllarda net olarak %0,8'in altında kalacağıdır. Demografik büyüme oranının uzun vadede düşük ama artı bir seviyede –yılda %0,1-0,2– olacağı yönündeki resmi tahmin ise oldukça makul görünmektedir.

Büyüme: Yazgıları Eşitleyen Güç

Her durumda, bu kitabın amacı demografik tahminlerde bulunmaktan ziyade bu çeşitli olasılıkları dikkate almak ve servetin dağılımındaki değişim açısından doğurduğu sonuçları analiz etmektir. Zira demografik büyüme yalnızca ülkelerin birbirleri karşısında sahip oldukları gelişmişlik ve güç açısından sonuçlar doğurmakla kalmaz, aynı zamanda eşitsizliklerin yapısı açısından da önemli çıkarımlar sağlar. Diğer her şeyin eşit olduğu bir durumda, yüksek bir demografik büyüme eşitleyici bir rol üstlenmeye meyleder, zira geçmişten gelen servetlerin, dolayısıyla mirasın önemini azaltır: Her nesil bir anlamda kendi kendini inşa etmek durumunda kalır.

Uç bir örneği alırsak, herkesin on çocuğunun olduğu bir dünyada, mirasa pek de güvenmemenin –genel bir kural olarak– çok daha doğru

olacağı açıktır, çünkü ailenin serveti her nesilde ona bölünecektir. Böyle bir toplumda mirasın genel ağırlığı oldukça azalır ve kendi emeğine ya da kendi tasarruflarına güvenmek daha gerçekçi bir davranış olur.

Amerika'da olduğu gibi, başka ülkelerden alınan göçlerle nüfus sürekli yenilendiğinde de aynı durumla karşılaşılır. Göçmenler dikkate değer bir servetle gelmediğine göre, bu tür toplumlarda geçmişten gelen servet miktarı, tasarrufla birikmiş yeni servetlere kıyasla oldukça sınırlıdır. Göçün yol açtığı demografik büyüme, özellikle de göçmenler ile yerli halk arasındaki ve bu iki grubun kendi içindeki eşitsizlikler açısından, bambaşka sonuçlar doğurur; dolayısıyla böyle bir toplumun durumu, nüfusunun dinamizmini asıl olarak doğal (yani doğum yoluyla) büyümeden alan bir toplumun durumuyla tam olarak karşılaştırılamaz.

Nüfustaki ciddi bir büyümenin etkileri hakkındaki önsezinin, belli bir dereceye kadar, hızlı bir ekonomik –yalnızca demografik değil– büyümeye sahip ülkeler açısından genellenebileceğini göreceğiz. Mesela kişi başına üretimin her nesilde on katına çıktığı bir ülkede, kişinin kendi emeğiyle elde ettiği gelir ve tasarrufa güvenmesi daha doğru olur: Önceki nesillerin gelirleri, şimdi kazanılan gelirlere kıyasla öyle düşük kalırlar ki, babalar veya dedeler tarafından biriktirilmiş servetler fazla bir şey ifade etmezler.

Buna karşılık, nüfus büyümesindeki durgunluk –daha da önemlisi azalma– geçmiş nesiller tarafından biriktirilmiş sermayenin etkisini artırır. Aynı durum ekonomik durgunluk için de geçerlidir. Düşük bir büyüme oranı söz konusu olduğunda, sermayenin getiri oranının büyüme oranını net bir biçimde geçmesi çok mümkündür; kitabın giriş bölümünde, uzun vadede zenginliğin paylaşımında çok büyük bir eşitsizliğe yol açan asıl kuvvetin bu olduğunu belirtmiştik. Tarihte karşımıza çıkan, servet ve miras olguları tarafından güçlü bir şekilde yapılandırılmış, aile servetinin babadan oğula aktarımına dayalı toplumların –geleneksel tarım toplumları ya da 19. yüzyılın Avrupa toplumları– yalnızca büyümenin düşük hızla seyrettiği bir dünyada ortaya çıkıp varlıklarını sürdürebildiklerini göreceğiz. Düşük büyüme oranlarına olası bir geri dönüş halinde, bunun sermaye birikiminin dinamikleri ve eşitsizliğin yapısı açısından doğuracağı önemli sonuçları ele alacağız. Bu elbette miras yoluyla edinilmiş servetin yeniden önem kazanması anlamına gelir; etkileri Avrupa'da şimdiden hissedilmeye başlayan ve dünyanın

diğer kısımlarına yayılması da olası, uzun vadeli bir hadise söz konusudur. Araştırmamız çerçevesinde demografik ve ekonomik büyümenin tarihine atfettiğimiz önemin gerekçesi budur.

Büyümenin, eşitsizliklerin azaltılması ya da en azından elit sınıf içinde daha hızlı bir yenilenme sağlanması yönünde ilerlemesine olanak veren başka bir mekanizmadan da –birinciden daha önemsiz ve muğlak olmakla birlikte, onun eksiklerini tamamlama potansiyeline sahiptir– söz etmemiz gerek. Büyüme sıfır ya da çok düşük olduğu zaman, farklı ekonomik ve sosyal işlevler, farklı tipte mesleki faaliyetler, bir nesilden diğerine hemen hiçbir değişikliğe uğratılmadan aktarılarak yeniden üretilirler. Yıllık %0,5, %1 ya da %1,5 oranında bile olsa süreklilik gösteren bir büyüme ise, tam tersine durmadan yeni işler yaratıldığı, her nesilde yeni uzmanlık alanlarına gereksinim duyulduğu anlamına gelir. Zevkler ve kabiliyetler nesilden nesle ancak kısmen aktarılabildiğine göre (başka bir deyişle bunlar toprak, gayrimenkul ya da finansal sermaye kadar otomatik ya da mekanik bir biçimde aktarılmazlar), büyüme de ebeveyni bir önceki neslin elit sınıfından olmayan bireylerin toplumsal açıdan sınıf atlamasına imkân verebilir. Toplumsal hareketlilikteki bu artış her zaman gelir eşitsizliğinde bir azalma anlamına gelmese de, teorik açıdan, servetten kaynaklanan eşitsizliklerin zaman içinde yeniden üretilmesi ve genişlemesini, dolayısıyla da uzun vadede gelir eşitsizliklerini bir dereceye kadar sınırlandırır.

Modern büyümenin bireysel beceriler ve eğilimlerin keşfinde rakipsiz olduğu yönündeki bu biraz beylik düşünceye şüpheyle yaklaşmakta yarar var. Belli bir gerçeklik payı olsa da, bu sav 19. yüzyılın başından bu yana –çapları ve kökenleri ne olursa olsun– tüm eşitsizlikleri meşrulaştırmak ve yeni sanayi düzeninin galiplerini her türlü başarı halesiyle taçlandırmak maksadıyla sıkça kullanılmıştır. Liberal ekonomist ve Temmuz Monarşisi valisi Charles Dunoyer 1845 yılında *De la Liberté du Travail* [Çalışma Özgürlüğü Hakkında] isimli (doğal olarak halkı gözeten yasal düzenlemelerin tamamına itiraz ettiği) kitabında şöyle yazmıştı: "Endüstriyel ekonominin yol açacağı şeylerden biri yapay eşitsizlikleri yok etmektir; doğal eşitsizlikler ancak bu sayede daha belirgin hale gelebilir." Dunoyer'ye göre bu doğal eşitsizlikler, fiziksel, entelektüel, ahlaki kapasitelerdeki farklılıkları içeriyordu; bu farklılıklar nereye baksa gördüğü yeni büyüme ve icatlar ekonomisi açısından vaz-

geçilmez bir öneme sahipti; bu nedenle, her türlü devlet müdahalesini reddediyordu: "Üstün nitelikler büyük ve faydalı her şeyin kaynağıdır. Her şeyi eşitliğe indirgerseniz, her şeyi duraklama noktasına getirirsiniz."[8] 2000-2010 yıllarında aynı düşüncenin zaman zaman yeniden dile getirildiğini, yeni bilgi ekonomisi en yetenekli bireylerin verimliliklerini artırmalarını sağlar, dendiğini duyduk. Bu argümanın genellikle aşırı eşitsizlikleri meşrulaştırmak ve kazananların konumunu savunmak için kullanıldığını, kaybedenleri ve gerçekleri pek de hesaba katmadığını, bu kullanışlı prensibin gözlemlediğimiz değişimlere gerçek bir açıklama getirip getiremeyeceğini doğrulamak yönünde pek de çaba harcanmadığını kabul etmek gerekir. Bu konuya geri döneceğiz.

Ekonomik Büyümenin Aşamaları

Şimdi kişi başına üretimdeki büyüme konusuna geliyoruz. Daha önce de işaret ettiğimiz gibi, 1700-2012 arasında gerçekleşen toplam büyüme oranı, nüfusun büyüme oranı ile tam olarak aynı seviyedeydi: Yılda ortalama %0,8, yani üç yüzyılda en az on kat artış. Şu anda dünyada kişi başına düşen aylık ortalama gelir yaklaşık 760 avrodur, 1700'de bu gelir ayda 70 avronun altındaydı; bu seviye Sahraaltı Afrika'nın en yoksul ülkelerinin 2012 yılındaki gelir seviyesiyle yaklaşık olarak aynıdır.[9]

Bu karşılaştırma aklımızı çelebilir, ancak önemi abartılmamalıdır. Bu kadar farklı ülkeler ve dönemler arasında koşutluk kurmaya çalışırken, her şeyi "şu toplumun yaşam düzeyi diğerininkinden on kat daha yüksektir" tarzında tek bir göstergeye indirgemek yanıltıcı olur. Büyüme bu seviyelere ulaştığında, kişi başına üretimdeki artış nüfusun büyümesinden daha soyut bir kavramdır, nüfusun büyümesi en azından az çok elle tutulur bir gerçekliğe tekabül eder (insanları saymak, mal ve hizmetleri saymaktan daha kolaydır). Ekonomik kalkınmanın tarihi öncelikle hem yaşam tarzlarındaki hem de üretilen ve tüketilen mal ve hizmetlerdeki çeşitlenmenin tarihidir. Dolayısıyla da çok boyutlu bir süreçtir ve doğası gereği tek bir parasal gösterge onu hakkıyla özetlemeye yetmez.

Örnek olarak en zengin ülkeleri ele alalım. Batı Avrupa, Kuzey Amerika ya da Japonya'da ortalama gelir 1700 yılında kişi başına ayda 100 avronun çok az üstündeyken, 2012 yılında 2.500 avroyu geçmiş, yani

yirmi katından fazla artmıştır.[10] Gerçekte verimlilikteki, yani saat başına düşen üretimdeki artış bundan çok daha yüksekti, zira kişi başına düşen çalışma saati günümüzde büyük oranda azalmıştır: Tüm gelişmiş ülkeler zenginleştikçe, daha çok boş zaman yaratmak için çalışma sürelerini kısaltma seçimini yapmışlardır (daha kısa işgünü, daha uzun tatiller vs.).[11]

Bu çarpıcı gelişme 20. yüzyıla çok şey borçludur. Dünyada, 1700-2012 arasında %0,8 olan kişi başına yıllık ortalama büyüme, 18. yüzyılda %0,1, 19. yüzyılda %0,9 ve 20. yüzyılda %1,6 olarak ayrıştırılabilir (bkz. Tablo 2.1) Batı Avrupa'da 1700-2012 arasındaki %1'lik ortalama büyüme ise, 18. yüzyıl için %0,2, 19. yüzyıl için %1,1 ve 20. yüzyıl için de %1,9 olmak üzere ayrıştırılabilir.[12] Avrupa'da ortalama satınalma gücü 1700-1820 arasında bariz biçimde yükselmiş, ardından da 1820-1913 arasında iki katından ve 1913-2012 arasında da altı katından fazlasına çıkmıştır. 18. yüzyıl, önceki yüzyılların mustarip olduğu ekonomik durgunluktan nasibini almıştır. 19. yüzyıl tarihte ilk kez kişi başına üretimde sürdürülebilir bir büyümeye tanık olmuştur, ancak nüfusun büyük bir kesimi, en azından yüzyılın ilk üç çeyreğinde, bundan pek istifade edememiştir. Ekonomik büyüme ancak 20. yüzyılda herkes için elle tutulur ve önemli bir gerçekliğe dönüşmüştür. Avrupalıların 2010'lu yılların başında ayda 2.500 avro olan ortalama geliri *Belle Époque*'ta, 1900-1910 civarında ayda 400 avronun biraz altındaydı.

Ancak satınalma gücünün yirmi katına, on katına ya da altı katına çıkması ne anlama geliyor? Bunun, 2012 yılının Avrupalılarının, 1913 yılında da ürettikleri ve tükettikleri tüm mal ve hizmetleri nicelik olarak altı kat daha fazla üretip, altı kat daha fazla tükettikleri anlamına gelmediği açıktır. Mesela, gıda ürünlerinin ortalama tüketiminin altı katına çıkmış olmasına imkân yoktur. Çıkması anlamsız olurdu, zira besin ihtiyacımız böyle bir artışa ulaşılmasına gerek kalmadan zaten giderilmiş olurdu. Diğer tüm ülkelerde olduğu gibi Avrupa'da da, satınalma gücünde ve yaşam kalitesinde uzun vadede görülen yükselme, her şeyden önce tüketim kalıplarındaki dönüşüme bağlıdır: Çoğunlukla gıda ürünlerinin bulunduğu bir tüketici mal sepetinden, endüstriyel ürünleri ve hizmetleri içeren çok daha büyük bir çeşitlilik barındıran bir tüketim sepetine geçtik.

Ayrıca 2012 yılının Avrupalıları, 1913 yılında tükettikleri mal ve hizmetlerin nicelik olarak altı katını tüketmeyi isteseler bile, bunu yapmala-

rına olanak yoktur: Bazı malların fiyatları "ortalama" fiyatlardan daha yavaş, bazılarının fiyatı da daha hızlı bir biçimde yükselmiştir; dolayısıyla satınalma gücünün her tip mal ve hizmet için altı katına çıktığını söylemek mümkün değildir. Kısa vadede, "nispi fiyat" problemi göz ardı edilebilir ve satınalma gücündeki artışı doğru bir biçimde ölçmek için devlet istatistik kurumlarının oluşturduğu "ortalama" fiyat endekslerinin kullanılabileceği düşünülebilir. Ancak uzun vadede tüketim kalıpları ve nispi fiyatlar, özellikle yeni mal ve hizmetlerin ortaya çıkmasıyla radikal biçimde değiştiğinde, istatistikçiler ellerindeki binlerce fiyat verisini işlemek ve ürünlerin kalitesindeki artışı ölçmek için ne denli karmaşık teknikler kullanırlarsa kullansınlar, ortalama fiyat endeksleri meydana gelen dönüşümlerin doğasını doğru bir şekilde kavramamızı sağlayamazlar.

Satınalma Gücünün On Kat Artması Ne Anlama Gelir?

Aslında, Sanayi Devrimi'nden bu yana yaşam standartları ve tarzlarındaki çarpıcı değişimi ölçmenin tek yolu, gelir seviyelerinin günümüzdeki parasal karşılığına bakmak ve bunları başka dönemlerde de tüketilen farklı mal ve hizmetlerin fiyat seviyeleriyle karşılaştırmaktır. Şimdilik, bu tür bir çalışmadan çıkarılabilecek temel dersleri özetlemekle yetineceğiz.[13]

Mal ve hizmetleri her zaman yapıldığı gibi şu şekilde üçe ayırıyoruz: Verimlilikteki artışın ekonominin ortalamasının üstünde ve fiyatların, fiyatlar genel seviyesinin nispeten daha altında olduğu endüstriyel mal ve hizmetler; verimlilikteki artışın uzun süre boyunca sürekli ve belirleyici olduğu, ancak endüstriyel ürünlerdekine kıyasla düşük seyrettiği ve bu nedenle fiyatların fiyatlar genel seviyesi ile koşut biçimde arttığı gıda malları (bu elbette, ciddi bir artışla büyüyen nüfusun beslenmesine izin verdiği gibi, tarımsal işgücünün de giderek başka işler yapabilecek şekilde özgürleşmesini sağladı) ve son olarak, verimlilikteki artışın genel olarak nispeten düşük olduğu (hatta bazı durumlarda sıfıra yakın, bu da bu sektörün neden giderek artan bir işgücünü kendine çekme eğiliminde olduğunu açıklar) ve fiyatların fiyatlar genel seviyesinden çok daha hızlı yükseldiği hizmetler.

Bu genel ayrım herkesin malumudur. Ana hatları tüm dünyada geçerlilik arz etse de, daha da ayrıntılı bir biçimde ele alınmaları gere-

kir. Aslında her sektör kendi içinde büyük bir çeşitlilik barındırır. Gıda ürünlerinin birçoğunun fiyatı gerçekten de tüm fiyatların ortalamasıyla aynı oranda değişmiştir. Mesela Fransa'da havucun kilosu, 1900-1910 ve 2000-2010 dönemlerinde fiyatlar genel seviyesi ile aynı oranda değişmiştir, dolayısıyla havuç üzerinden ifade edilen satınalma gücü de ortalama satınalma gücü ile aynı değişimi göstermiştir (yaklaşık olarak altı katına çıkmıştır). 20. yüzyılda ortalama bir ücretlinin satınalma gücü, günde 10 kilonun biraz altında havuç satın almaya yetiyordu ve 21. yüzyılın başında ise bu miktar yaklaşık 60 kiloya çıktı.[14] Diğer gıda ürünleri, mesela süt, tereyağı, yumurta gibi hayvansal ürünler, işleme, üretim, saklama vs. gibi konularda önemli teknik gelişmelerden nasibini aldı, bu nedenle de nispi fiyatlarda bir düşüş ve satınalma gücünde de altı kata ulaşan bir artış gözlemledik. Aynı durum, taşıma maliyetlerindeki düşüşten yararlanan ürünler için de geçerlidir: Bu yüzyılda bir Fransızın portakal satınalma gücü on kat, muz satınalma gücü ise yirmi kat artmıştır. Buna karşılık, ekmek ya da et (kilo olarak) satınalma gücü ise dört kattan daha az artmıştır; gerçi bu ürünlerde de kalite ve çeşitlilik konusunda ciddi bir artış yaşanmıştır.

Endüstriyel ürünlerde durumlar daha da çeşitlilik gösterir, bunun öncelikli sebebi radikal biçimde yeni diye nitelendirebileceğimiz ürünlerin ortaya çıkışı ve onların performansındaki çarpıcı gelişmelerdir. Geçtiğimiz dönemden verilebilecek tipik örnek, elektronik ürünler ve bilgisayar teknolojisidir. 1990-2000 arasında bilgisayarlar ve cep telefonlarında, ardından 2000-2010 arasında tablet bilgisayarlar ve akıllı telefonlarda meydana gelen değişimler birkaç yıl içinde satınalma gücünde on katlık bir artışa yol açmıştır: Bir ürünün fiyatı yarıya düşerken, performansı beş katına çıkmıştır.

Endüstriyel gelişmenin uzun tarihinde en az bunun kadar çarpıcı başka örnekler bulunabileceğini görmekte yarar var. Mesela bisikleti ele alalım. 1880-1890 arasında satış katalogları ve broşürlerinde yer alan en ucuz modeller, ortalama işçi ücretinin altı aylık toplamına eşitti; kaldı ki bunlar, "tekerlekleri sadece tek kat kauçukla kaplanmış ve tek freni de doğrudan ön tekere bağlı olan", oldukça ilkel modellerdi. Teknik gelişmeler sayesinde, 1910-1920 arasında bisiklet fiyatı, bir aylık ortalama ücretin de altına indi. Gelişme devam etti ve 1960-1970 yıllarının kataloglarında yer alan kaliteli (çıkarılabilir tekerlekli, iki freni,

zincir muhafazası, çamurluğu, taşıma arkalığı, farı, yan aynası olan) bisikletleri, bir haftalık ortalama gelirden daha düşük bir fiyata satın alabilir hale geldik. Ürünün kalitesi ve güvenliğindeki baş döndürücü gelişmeler bir yana, bisiklet satınalma gücü de 1890-1970 arasında on dört katına çıkmış oldu.[15]

Gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkeler için, elektrik ampullerinin, ev aletlerinin, çarşafların, tabakların, giysilerin, otomobillerin fiyatları o dönemde geçerli olan ortalama ücretlerle karşılaştırılmak suretiyle bu örnekler çoğaltılabilir. Tüm bu örnekler, "Yaşam standardı şu dönemle şu dönem arasında on kat yükselmiştir" tarzında tek bir göstergeyle tüm bu değişimleri ifade etmeye çalışmanın ne denli boşuna ve indirgemeci olduğunu gösterir. Yaşam tarzı ve aile bütçelerinin yapısı da radikal biçimde değişmiştir ve satınalma gücündeki artış her birine farklı şekillerde yansımıştır; ortalamalar pek bir anlam ifade etmez, çünkü sonuç, kişinin o ürünü ne ağırlıkta tükettiğine ve kalite anlayışına göre değişir. Özellikle de birkaç yüzyılı içine alacak bir karşılaştırma yapmaya kalktığımızda, bu hususların oldukça belirsiz kaldığını görürüz.

Bunlardan hiçbirinin büyüme gerçeğini etkilemeyeceği ortadadır, tam tersine: Dünyadaki insanlara daha iyi beslenme, iyi giyinme, seyahat etme, bilgi edinme, tedavi görme vs. gibi olanaklar sağlayan Sanayi Devrimi'nden bu yana maddi yaşam koşullarının iyileştiği açıktır. Büyüme oranlarını daha kısa dönemler, mesela bir ya da iki nesil itibarıyla ölçmenin cazibesini koruduğu gerçeği de değişmemiştir. Otuz ya da altmış yıllık bir dönemde, büyüme oranı yılda %0,1 (nesil başına %3), yılda %1 (nesil başına %35), ya da yılda %3 (nesil başına %143) olarak gerçekleşmiştir. Büyüme oranları, ancak fazla uzun dönemlerde kümülatif olarak ele alındıklarında ve inanılmaz çarpımlara ulaşıldığında, kısmen anlamlarını yitirip, nispeten soyut ve keyfi göstergelere dönüşürler.

Büyüme: Yaşam Tarzlarında Farklılaşma

Bu konuyu neticelendirmek için çeşitliliğin şüphesiz en uç noktada olduğu hizmetleri ele alalım. Teoride mesele oldukça açıktır: Bu sektördeki verimlilik artışı çok daha sınırlıdır, bu nedenle de hizmetler üzerinden gösterilen satınalma gücü de o kadar belirgin biçimde yükselmemiştir. Geçtiğimiz yüzyıllar boyunca hiçbir büyük teknolojik yenilikten

Tablo 2.4
Fransa ve ABD'deki İstihdamın Sektörlere Göre Dağılımı, 1800-2012
(Toplam İstihdamın Yüzdesi Olarak)

(Toplam İstihdamın %'si)	Fransa			ABD		
	Tarım	Endüstri	Hizmet	Tarım	Endüstri	Hizmet
1800	% 64	% 22	%14	% 68	%18	%13
1900	% 43	% 29	%28	% 41	%28	%31
1950	% 32	% 33	%35	% 14	%33	%50
2012	% 3	% 21	%76	% 2	%18	%80

2012 yılında tarım sektörü Fransa'daki toplam istihdamın %3'ünü oluştururken, imalat sektörü %21'ini ve hizmet sektörü ise %76'sını oluşturur. İnşaat sektörü –Fransa ve ABD'de istihdamın %7'sini oluşturur- imalat sektörüne dâhil edilmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

istifade etmemiş olan, "saf" hizmete verilen tipik örnek berberliktir: Saç kesimi için gereken çalışma süresi bu yüzyılın başına dek aynı kalmıştır; buna karşılık saç kesiminin fiyatı, (ilk bakışta) ortalama ücret ve ortalama gelir ile aynı ritimde artan berber ücretleriyle aynı çarpana sahiptir, yani saç kesim fiyatı ücretler oranında artmıştır. Diğer bir deyişle, bir saatlik çalışmayla 21. yüzyılın başında kazanılan ortalama ücret, yaklaşık olarak 20. yüzyılın başında ortalama ücretin karşılayabildiği sayıda saç kesimini karşılar: Bu yüzden de saç kesimi satınalma gücünün yükselmiş olduğunu söyleyemeyiz, aksine, bu konuda satınalma gücü biraz azalmıştır.[16]

Aslında hizmetlerdeki çeşitlilik öylesine fazladır ki hizmet sektörü kavramı pek de bir anlam ifade etmez. Ekonomik faaliyetleri üç sektöre –birincil, ikincil, üçüncül– ayırma fikri 20. yüzyılın ortasında, her sektörün aşağı yukarı eşit –veya kıyaslanabilir– bir ekonomik faaliyet ve işgücü oranını temsil ettiği toplumlarda (bkz. Tablo 2.4.) ortaya atılmıştı. Ancak işgücünün %70-80'i hizmet sektöründe çalışmaya başladığı andan itibaren, bu istatistiki kategori anlamını yitirmiştir, çünkü söz konusu toplumda üretilen malların ve hizmetlerin tabiatına dair artık çok az bilgi verir duruma gelmiştir.

Gelişimiyle 19. yüzyıldan bu yana yaşam şartlarındaki iyileşmenin önemlice bir bölümünü temsil eden bu devasa faaliyetler bulamacının içinde yolumuzu bulabilmek için, birçok alt kategori oluşturmamız gerekiyor. Öncelikle, en gelişmiş ülkelerde toplam istihdamın %20'sinden fazlasını (tüm sanayi sektörlerinin toplamı kadar) tek başlarına bünye-

lerinde toplayan sağlık ve eğitim hizmetlerini ele alalım. Tıptaki ilerlemeler ve yükseköğrenimdeki sürekli gelişmenin hızına bakılırsa, bu oranın giderek artacağını düşünmek için yeterince sebebe sahibiz. Perakende ticaret, oteller, kafeler, restoranlar, kültür ve eğlence de hızlı bir biçimde büyümüştür; bunlarda istihdam edilen işgücü de genellikle toplam işgücünün %20'sinden fazlasına tekabül etmektedir (hatta bazı ülkelerde %25'i bulmaktadır). Şirketlere verilen hizmetlere (danışmanlık, muhasebe, tasarım, veri işleme vs.), emlak ve finansal hizmetleri (emlak acenteleri, bankalar, sigorta acenteleri vs.) ve bir de ulaşımı eklediğimizde toplam işgücünün diğer bir %20'lik dilimine ulaşırız. Buna toplam işgücünün %10'una tekabül eden kamu ve güvenlik hizmetlerini (genel kamu hizmetleri, adalet, polis, silahlı kuvvetler vs.) eklersek, işgücünün resmi istatistiklerde yer alan yaklaşık %70-80'lik dilimine ulaşırız.[17]

Bu hizmetlerin önemli bir kısmının, özellikle de sağlık ve eğitimin genellikle vergiler ile karşılandığını ve insanlara ücretsiz olarak sunulduğunu belirtmemiz gerekiyor. Finansmanın ayrıntıları da, bunun ne kadarının vergilerle karşılandığı da ülkeden ülkeye değişebilir –mesela Avrupa'da bu oran ABD'dekinden ve Japonya'dakinden yüksektir. Ancak yine de tüm gelişmiş ülkelerde bu oran yüksektir– genellikle eğitim ve sağlık hizmetlerinin maliyetinin en az yarısı ve birçok Avrupa ülkesinde de üçte ikisi vergilerle karşılanır. Bu, uzun vadede farklı ülkelerde yaşam kalitesindeki artışı karşılaştırma konusunda yeni zorluklar ve belirsizlikler ortaya çıkarır. Bu önemsiz bir mesele değildir: Bu iki sektörün toplam GSYH'nin ve en gelişmiş ülkelerdeki işgücünün %2'sinden fazlasını temsil etmesi bir yana –ki bu oran gelecekte artacaktır– muhtemelen eğitim ve sağlık son yüzyıllarda yaşam koşullarında gerçekleşen en reel ve en gözle görülür iyileşmeleri temsil etmektedir. Yaşam beklentisinin kırk yaş olduğu ve neredeyse hiç kimsenin okuma yazma bilmediği toplumlar yerine, artık seksen yıldan fazla yaşamanın oldukça sık karşılaşılan bir durum olduğu ve herkesin en azından kısmen kültüre erişebildiği toplumlarda yaşıyoruz.

Ulusal hesaplarda, karşılıksız sunulan kamu hizmetlerine, her zaman kamu kurumları –yani sonuçta vergi mükellefleri– tarafından karşılanan üretim maliyetleri üzerinden değer biçilir. Bu maliyetler özellikle çalışan sağlık personeline ve hastanelerde, okullarda, devlet üniversitelerindeki sözleşmeli çalışanlara ödenen ücretleri içerir. Değer biçme yönteminin

kendine özgü kusurları elbette vardır, ancak mantıksal açıdan tutarlıdır ve bir yöntem olarak, karşılıksız sunulan kamu hizmetlerini GSYH hesaplamaları dışında tutup, yalnızca mal üretimine odaklanmaktan daha tatmin edicidir. Bu hizmetleri hesaplamaların dışında bırakmak ekonomik açıdan saçma olurdu, çünkü bu, sağlık ve eğitim hizmetlerini özel değil kamu sistemi içinde yürütmeyi –hizmetler tamamen aynı da olsa– tercih eden bir ülkenin yurtiçi hasıla ve milli gelir düzeyini tamamen keyfi bir biçimde düşürürdü.

Ulusal hesaplar için kullanılan yöntem hiç olmazsa bu sapmanın giderilmesine olanak verir. Yine de kusursuz olduğu söylenemez: Özellikle, sunulan hizmetlerin kalitesine dair herhangi bir nesnel ölçüte sahip değildir (bu hususta bazı ilerlemeler öngörülüyor). Mesela, özel sağlık sigortası sistemi sosyal sağlık sigortasından daha pahalıysa ve kalite açısından herhangi bir fark da yaratamıyorsa –ABD ve Avrupa karşılaştırması bunu düşündürmektedir– o zaman sağlık sigortası için özel bir sistemi benimsemiş ülkelerde GSYH yapay bir biçimde fazla değerleniyor demektir. Ulusal hesaplarda, devlet hastaneleri, okullar ve üniversitelerin binaları ve onlardaki araç ve gereçlerden oluşan kamu sermayesine herhangi bir bedel biçilmediğini de belirtmemiz gerekiyor.[18] Bunun sonucunda, sağlık ve eğitim hizmetlerini özelleştiren bir ülkede, üretilen hizmetler ve çalışanlara ödenen ücretler aynı kalsa da, GSYH yapay bir biçimde artmış oluyor.[19] Maliyet değerlemesi yönteminin, eğitim ve sağlık hizmetlerinin temel mahiyetteki "değeri" ile eğitim ve sağlık alanındaki genişleme dönemlerinde gerçekleşen büyüme oranına, gerçekte sahip olduklarından daha az değer biçilmesine yol açtığını da hesaba katmak gerekiyor.[20]

Bu nedenle, ekonomik büyümenin uzun vadede yaşam koşullarında hatırı sayılır bir iyileştirmeye izin verdiğine şüphe yoktur; elimizdeki en isabetli tahminlere göre, 1700-2012 arasında dünyada ortalama gelirde on kattan daha fazla bir büyüme gerçekleşmiştir (aylık 70 avrodan 760 avroya) ve bu oran en zengin ülkelerde yirmi katı geçmektedir (aylık 100 avrodan 2.500 avroya). Bu denli köklü dönüşümleri ölçmenin zorluklarını da göz önünde tutarak, özellikle tek bir göstergeyle özetlenmeye çalışıldıklarında, bu rakamlar birer fetiş haline getirilmemeli ve sadece herhangi birer büyüklük seviyeleri olarak dikkate alınmalıdırlar.

Büyümenin Sonu mu Geldi?

Şimdi gelecekte ne olacağı konusuna gelelim: Az önce gerçekliğini vurguladığımız kişi başına üretimdeki çarpıcı büyüme, 21. yüzyılda acımasızca inişe mi geçecek? Teknoloji ya da ekolojiden yahut her ikisinden de kaynaklanan sebeplerle büyümenin sonuna doğru mu ilerliyoruz?

Bu soruya yanıt vermeyi denemeden önce, geçmişteki büyümenin, ne denli çarpıcı olursa olsun, hemen her zaman nispeten düşük yıllık ritimlerle -genellikle yılda %1-1,5 oranda- gerçekleştiğini akılda tutmakta yarar var. Tarihteki fark edilir biçimde daha hızlı -örneğin yılda %3-4 ya da üstünde- büyüme örnekleri, diğer ülkelerle arayı kapatmak durumunda olan ülkelerle sınırlıdır; tanım gereği, ataktaki ülke diğer ülkelerle arayı kapatınca nihayete eren bu süreç bir geçiş halidir ve zamansal açıdan sınırlıdır. Ve böyle bir arayı kapatma süreci yapısı gereği küresel bazda gerçekleşemez.

Küresel bazda, kişi başına üretimdeki büyüme oranı 1700-2012 arasında ortalama %0,8'dir; bunun içinde 1700-1820 arasında %0,1, 1820-1913 arasında %0,9 ve 1913-2012 arasında ise %1,6'lık bir büyüme saklıdır. Tablo 2.1.'de gösterdiğimiz gibi, 1700-2012 arasında dünya nüfusunda da aynı oranda, yani ortalama %0,8'lik bir büyüme olduğunu görüyoruz.

Tablo 2.5'te her bir yüzyıl ve her bir kıtadaki ekonomik büyüme oranını gösterdik. Avrupa'da kişi başına üretimdeki büyüme 1820-1913 arasında %1 ve 1913-2012 arasında da %1,9'dur. Amerika'da bu oran 1820-1913 arasında %1,5'e ulaşmış ve 1913-2012 arasında yeniden %1,5 seviyesini görmüştür.

Bu göstergelerin ayrıntıları önemli değildir, önemli olan şudur: Tarihte, teknolojik gelişmelerin ön saflarında bulunan ve kişi başına üretimdeki büyüme oranının sürekli olarak %1,5'in üzerine çıktığı bir ülke yoktur. Geçtiğimiz on yılları ele alacak olursak, en zengin ülkelerde daha düşük bir büyüme ritmi olduğunu gözlemleriz: 1990-2012 arasında kişi başına üretimdeki büyüme oranı Batı Avrupa'da %1,6, Kuzey Amerika'da %1,4 ve Japonya'da %0,7'dir.[21] Bu gerçeği anımsayarak işe başlamak önemli, zira genel kanı büyümenin yılda en az %3 ya da %4 oranında olması gerektiğidir. Görüldüğü üzere, bu inanış gerek tarihsel gerekse mantıksal açıdan bir yanılsamadır.

Tablo 2.5
Sanayi Devrimi'nden Bugüne Kişi Başına GSYH
(Yıllık Ortalama Büyüme Oranı)

Yıllık Ortalama Büyüme Oranı	Dünyada Kişi Başına Düşen Üretim (Hasıla)	Avrupa	Amerika	Afrika	Asya
0-1700	% 0,0	% 0,0	%0,0	% 0,0	%0,0
1700-2012	% 0,8	% 1,0	%1,1	% 0,5	%0,7
Alt bölümler: 1700-1820	% 0,1	% 0,1	%0,4	% 0,0	%0,0
1820-1913	% 0,9	% 1,0	%1,5	% 0,4	%0,2
1913-2012	% 1,6	% 1,9	%1,5	% 1,1	%2,0
1913-1950	% 0,9	% 0,9	%1,4	% 0,9	%0,2
1950-1970	% 2,8	% 3,8	%1,9	% 2,1	%3,5
1970-1990	% 1,3	% 1,9	%1,6	% 0,3	%2,1
1990-2012	% 2,1	% 1,9	%1,5	% 1,4	%3,8
1950-1980	% 2,5	% 3,4	%2,0	% 1,8	%3,2
1980-2012	% 1,7	% 1,8	%1,3	% 0,8	%3,1

1910-2012 döneminde, dünyada kişi başına GSYH'deki yıllık ortalama büyümenin oranı %1,7 idi, bu oran Avrupa'da %1,9 ve ABD'de %1,6 seviyesindeydi. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Öncelikli meseleleri hallettiğimize göre, şimdi gelecekteki büyüme oranları hakkında ne söyleyebiliriz? Robert Gordon gibi bazı ekonomistlere göre, kişi başına üretimdeki büyüme ritmi, başta ABD olmak üzere, en gelişmiş ülkelerde giderek yavaşlamaya mahkûmdur ve 2050-2100 arasında yılda %0,5'in altında seyretmesi olasıdır.[22] Gordon'un analizi, buharlı makine ve elektrikten bu yana birbirini izlemiş farklı icat dalgalarının karşılaştırılması ve yakın zamandaki –özellikle bilişim teknolojisindeki– icat dalgalarının öncekilerden çok daha düşük bir büyüme potansiyeli taşıdıkları tespiti üzerine kurulmuştur: Yakın geçmişteki dalgaların üretim biçimlerine müdahalesi öncekiler kadar kökten değildir ve bir bütün olarak ekonominin verimliliğine katkıları daha azdır.

Demografik büyümeden söz ederken söylediğim gibi, 21. yüzyılda büyümenin ne kadar olacağını öngörmek benim işim değil; ben daha ziyade, zenginliğin paylaşım dinamikleri açısından olası farklı senaryoların neticelerini değerlendirmeye çalışıyorum. Gelecekteki yeniliklerin ritmini öngörmek, gelecekteki doğurganlık oranlarını öngörmek kadar zor. En gelişmiş ülkelerde kişi başına üretimin uzun vadede yılda %1,5'in üzerinde bir artış göstermesi, geçmiş yüzyılların tarihsel tecrü-

besinden hareketle baktığımda, bana pek olası gözükmüyor. Ancak bu oranın %0,5 mi, %1 mi, yoksa %1,5 mi olacağını söylemem mümkün değil. İleride sunacağım medyan senaryo, zengin ülkelerde kişi başına üretimde uzun vadede %1,2 artış yaşanacağı tahminine dayanıyor; Gordon'un (bana biraz fazla karamsar gelen) öngörülerine kıyasla daha iyimserdir, ama bu senaryonun gerçekleşmesi, hızla tükenen hidrokarbon enerji kaynakları yerine yeni enerji kaynakları kullanılmadığı sürece olanaksızdır. Ancak her durumda bu da birçok senaryodan biri olmaktan öteye gitmiyor.

Yılda %1 Seviyesindeki Büyüme Bir Toplumu Derinlemesine Değiştirir

Bana öyle geliyor ki büyüme tahminlerinin ayrıntılarından daha önemli ve anlamlı olan (daha önce gördüğümüz üzere, bir ülkede uzun vadeli büyümeyi tek göstergeye indirgemek istatistiki bir yanılgıdır) ve şu anda vurgulamamız gereken şey, kişi başına üretimde gerçekleşen yıllık %1 oranında büyümenin aslında aşırı derecede hızlı, genelde düşünülenden çok daha hızlı bir büyüme olduğudur.

Meseleyi anlamanın en doğru yolu, bir kez daha ona nesiller üzerinden bakmaktır. Yılda %1'lik bir büyüme, otuz yıllık bir zaman diliminde kümülatif olarak %35 oranında büyümeye tekabül eder. Yılda %1,5 oranındaki bir büyüme ise aynı sürede kümülatif olarak %50'nin üzerine çıkar. Pratikte bu, yaşam tarzlarında ve istihdamda hatırı sayılır değişimlere yol açar. Daha somut bir biçimde ifade edecek olursak, kişi başına üretimdeki büyüme Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya'da geçtiğimiz otuz yıl boyunca yılda %1-1,5 arasında seyretti ve yaşamlarımız büyük ölçüde dönüştü: 1980'lerin başında ne internet ne de cep telefonu vardı, hava taşımacılığından nüfusun büyük bir kesimi faydalanamıyordu, günümüzde tıpta yaygın olarak kullanılan ileri teknolojilerin çoğu henüz bilinmiyordu ve nüfusun ancak azınlık denebilecek bir kısmı yükseköğrenim görebiliyordu. İletişim, ulaşım, sağlık ve eğitim alanlarında oldukça büyük değişimler yaşandı. Bu dönüşümler aynı zamanda istihdamın yapısını da ciddi biçimde etkiledi: Kişi başına üretimin otuz yıllık bir zaman diliminde %35 ilâ %50 oranında gelişmesi, bugün üretilenlerin –dörtte bir ile üçte bir arasında– büyük bir kısmının

otuz yıl önce mevcut dahi olmadığını gösterir, dolayısıyla da bugün icra edilen mesleklerin ve görevlerin dörtte biri ilâ üçte birinin otuz yıl önce mevcut olmadığını söyleyebiliriz.

Demek ki 18. yüzyıldaki gibi, büyümenin sıfıra yakın ya da yılda %0,1'in altında olduğu geçmiş toplumlarla hatırı sayılır bir farklılık söz konusudur. Yıllık büyümenin %0,1 ya da %0,2 olduğu bir toplumda her yeni nesil kendini neredeyse bir önceki nesille özdeş biçimde yeniden üretir: Mesleklerin yapısı da, servetin yapısı da aynıdır. 19. yüzyılın başından bu yana en gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, büyümenin yılda %1 olduğu bir toplum ise kendisini derinlemesine ve kalıcı bir biçimde yenileme şansına sahiptir. Bunun, toplumsal eşitsizliklerin yapısı ve zenginliğin paylaşım dinamikleri açısından önemli neticeleri olduğunu göreceğiz. Büyüme yeni türden eşitsizlikler yaratabilir –mesela yeni faaliyet alanlarında çok daha hızlı bir biçimde servetler inşa edilebilir– ve bu arada geçmişten gelen servet eşitsizliklerinin anlamını, mirasın da belirleyiciliğini yitirmesine yol açabilir. Şüphesiz yıllık %1 oranındaki bir büyümenin yol açtığı dönüşümlerin şiddeti, %3 ya da %4 oranındaki bir değişimin getirdiklerinden çok daha düşüktür; bu da, özellikle Aydınlanma çağından bu yana var olan daha adil bir toplumsal düzen umudunu ciddi biçimde hayal kırıklığına uğratabilir. Kuşkusuz ekonomik büyüme, yalnızca teknolojik ilerlemeye ve piyasa kuvvetlerine değil, bu amaca uygun kurumlara dayanması gereken demokratik ve meritokratik beklentileri tek başına karşılayamaz.

"Otuz Altın Yıl"dan Sonraki Kuşaklar: Kesişen Atlantik Ötesi Yazgılar

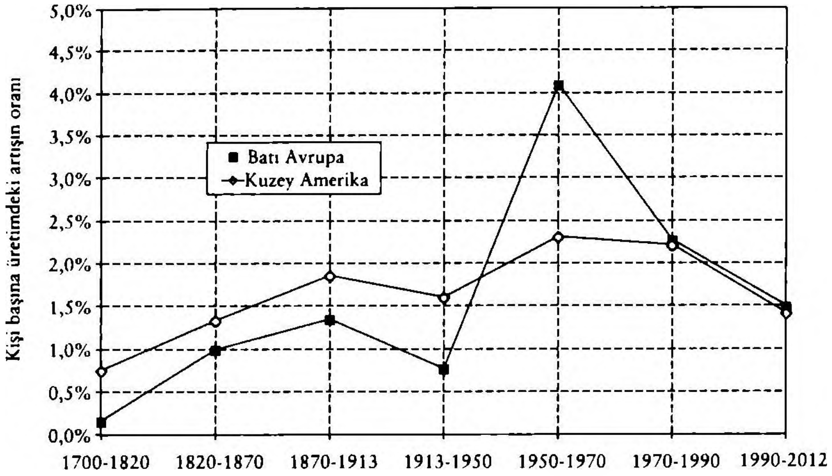
Kıta Avrupa'sı –özellikle de Fransa– *Otuz Altın Yıl* olarak adlandırdığımız, 1940'ların sonundan 1970'lerin sonuna dek süren, büyümenin istisnai biçimde hız kazandığı otuz yıllık dönemin nostaljisiyle yaşıyor. 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başından bu yana hangi kötü kaderin bu denli düşük bir büyümeye yol açtığı hâlâ anlaşılamadı. Bugün, 2010'lu yılların başında bile birçok insan, bu kötü "*Trente Piteuses*" [Otuz Perişan Yıl] parantezinin (aslında yakında otuz beş, kırk yıl olacak) bir gün kapanacağını, bu kâbusun sona ereceğini ve her şeyin eski haline döneceğini hayal ediyor.

Aslında meseleye tarihsel bir perspektiften baktığımızda, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki bu otuz yıllık dönemin asıl istisnayı teşkil ettiğini, 1914-1945 arasında ABD ile Avrupa'nın arasında devasa bir mesafenin açıldığını ve bu mesafenin *Otuz Altın Yıl* döneminde hızlı bir biçimde kapandığını görürüz. Bu arayı kapama süreci bir kere tamamlandıktan sonra, Avrupa ve ABD küresel ekonominin ön safına yerleştiler ve aynı ritimde büyümeye başladılar ki bu da sınıra varmış ekonomilere özgü yavaş bir ritimdi.

Avrupa ve Amerika'daki büyüme oranlarının değişimini gösteren Grafik 2.3 bu konuyu açık bir şekilde gösteriyor. Kuzey Amerika'da böyle bir *Otuz Altın Yıl* nostaljisi yoktur, bunun sebebi elbette Amerika'nın böyle bir dönem yaşamamış olmasıdır: Kişi başına üretim, 1820-2012 arasındaki uzun dönem boyunca yaklaşık olarak aynı ritimde, yıllık %1,5-2 civarında artmıştır. Şüphesiz bu ritim 1913-1950 arasındaki dönemde hafiften düşmüştür, %1,5'in biraz üstündedir, daha sonra 1950-1970 arasında %2'nin biraz üstüne çıkmıştır ve 1990-2012 arasında da %1,5'in biraz altına düşmüştür. İki dünya savaşından daha ciddi zararlar gören Batı Avrupa'daki değişimler bununla karşılaştırılamayacak derecede keskindir: Kişi başına üretim 1913'ten 1950 yılına dek duraklamıştır (yılda %0,5'in altında bir büyümeyle), daha sonra 1950'den 1970'e kadar %4 yıllık büyümeye sıçramıştır, ancak bunun hemen sonrasında şiddetli bir düşüş yaşamış ve neredeyse Amerika'nın büyüme seviyesinin biraz üstüne gerilemiştir –bu oran 1970-1990 arasında %2'nin biraz üstünde, 1990-2012 arasında ise %1,5'in altındadır. Batı Avrupa büyümenin altın çağını 1950-1970 arasında yaşadı ve sonraki dönemlerde ise bu oran yarıya –hatta üçte bire– düştü. Grafik 2.3'ün bu düşüşün derinliğini tam olarak yansıtamadığını belirtmek zorundayız, zira 20. yüzyıldaki büyüme tecrübesi Kuzey Amerika'daki neredeyse istikrar durumuna daha yakın olan İngiltere'yi de –olması gerektiği gibi– Batı Avrupa'ya dâhil ettik. Sadece Kıta Avrupa'sına odaklanmış olsaydık, 1950-1970 arasında kişi başına üretimdeki büyümenin yılda %5'in üstüne çıktığını görürdük; bu, geçtiğimiz yüzyıllar boyunca zengin ülkelerin hiçbirinde karşılaşmadığımız bir tecrübedir.

20. yüzyılda büyüme konusunda yaşanan bu birbirinden oldukça farklı ortak tecrübeler, bugün farklı ülkelerin, ticari ve finansal küreselleşme, hatta genel anlamda kapitalizm karşısında neden bu denli farklı

Grafik 2.3
Kişi Başına Üretimdeki Artış, Sanayi Devrimi'nden Bugüne



Avrupa'da kişi başına üretimdeki artış 1950-1970 döneminde yıllık %4 seviyesinin üzerindeydi, daha sonra Amerika'daki seviyelere dönmüştür.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tavırlar benimsediklerini açıklamaktadır. Kıta Avrupa'sında, özellikle de Fransa'da insanlar pek doğal olarak savaşın bitişini izleyen yılları güçlü bir devlet müdahalesinin olduğu, büyümeyle kutsanmış bir dönem olarak görmekte ve 1980'lerde başlayan ekonomik liberalleşmeyi, çoğunlukla büyümedeki düşüşün sebebi olarak değerlendirmektedirler.

İngiltere ve ABD'de, savaş sonrası tarih tamamen farklı bir şekilde yorumlanır. Anglosakson ülkeler ile savaşı kaybeden diğer ülkeler arasındaki mesafe 1950-1970 arasında süratle kapanmıştır. 1970'li yılların sonunda ABD'de, Amerikan ekonomisinin çöküşüne, Alman ve Japon ekonomilerinin başarılarına kapaklarında yer veren süreli yayınlar çoğalmaya başlamıştı. İngiltere'de kişi başına GSYH Almanya, Fransa, Japonya ve hatta İtalya'daki seviyenin altına düştü. Bu arayı kapatma –hatta İngiltere'ye göre öne geçme– hadisesinin "muhafazakâr devrim"in ortaya çıkışında önemli bir rol oynadığı düşünülebilir. İngiltere'de Thatcher, ABD'de ise Reagan, Anglosakson girişimleri zayıflatan *Welfare State*'ten [Refah Devleti] vazgeçileceği, dolayısıyla İngiltere ve ABD'ye eski konumlarını geri verecek katıksız bir 19. yüzyıl kapitalizmine geri dönüleceği sözünü verdiler. Bu iki ülkede bugün bile çoğu insan bu muhafazakâr devrimlerin tam bir başarı olduğunu düşünür,

çünkü büyüme oranları yeniden Kıta Avrupa'sı ve Japonya'nın büyüme oranlarını yakalamıştır.

Aslında, 1980'lerde başlayan liberalleşme hareketi de, 1945 yılında başlayan devlet müdahaleciliği gibi, ne böyle bir onuru ne de böyle bir aşağılanmayı hak ediyor. Fransa, Almanya ve Japonya, 1914-1945 arasındaki çöküşlerinin hemen ardından, ne türden politikalar izlemiş olurlarsa olsunlar büyümedeki gecikmelerini muhtemelen telafi edeceklerdi. Olsa olsa devlet müdahalesinin bir zararının dokunmadığını söyleyebiliriz. Aynı şekilde, dünya ekonomisindeki sınıra ulaştıktan sonra, bu ülkelerin –Grafik 2.3.'ün gösterdiği gibi– Anglosakson ülkelerden daha hızlı büyümelerinin sona ermesi ve tüm büyüme oranlarının hizaya girmesi de şaşırtıcı değildir (bu konuya tekrar döneceğiz). İlk bakışta, liberalleşme politikalarının bu basit gerçek üzerinde pek bir etkisi olmuş gibi görünmemektedir, zira büyüme hızı ne yükselmiştir ne düşmüştür.

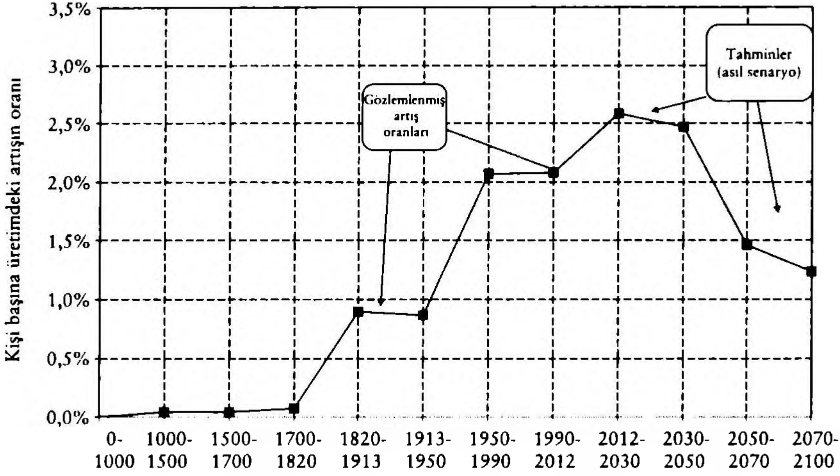
Küresel Büyümenin Çifte Çan Eğrisi

Yeniden özetleyelim. Geçtiğimiz son üç yüzyıldaki küresel büyüme, oldukça yüksek bir tepe noktasından geçmiş bir çan eğrisi olarak görülebilir. İster nüfus ister kişi başına üretimdeki büyüme olsun, büyüme ritmi 18. ve 19. yüzyıl, özellikle de 20. yüzyıl süresince kademeli olarak artmıştır ve 21. yüzyılda çok daha düşük seviyelere geri dönmeye hazırlanmaktadır.

Bu iki çan eğrisi arasındaki farklar yeterince açıktır. Nüfus büyümesine baktığımızda ise, yükselişin çok daha önce, 18. yüzyılda, düşüşün de kişi başına üretimdeki düşüşten çok daha önce başladığını görürüz. Bu büyük ölçüde tamamlanmış olan demografik geçiş olgusudur. Nüfus artışının ritmi dünya ölçeğinde doruk noktasına 1950-1970 arasında, yılda %2'lik bir oranla ulaşmıştır ve o günden bu yana da sürekli düşmektedir. Bu konu hakkında hiçbir şeyden kesin emin olamasak da, sürecin devam edeceğini ve dünya ölçeğindeki demografik büyümenin 21. yüzyılın ikinci yarısında sıfıra yaklaşacağını söylemek mümkündür. Çan eğrisi bunu açıkça göstermektedir (bkz. Grafik 2.2)

Kişi başına üretimdeki büyümeye gelince, mesele biraz daha karışıktır. Bu tamamen "ekonomik" nitelikteki büyümenin yükselişe geçmesi uzun zaman almıştır: 18. yüzyılda neredeyse sıfıra yakın bir seviyede

Grafik 2.4
Kişi Başına Üretimdeki Artış, İlkçağdan 2100'e

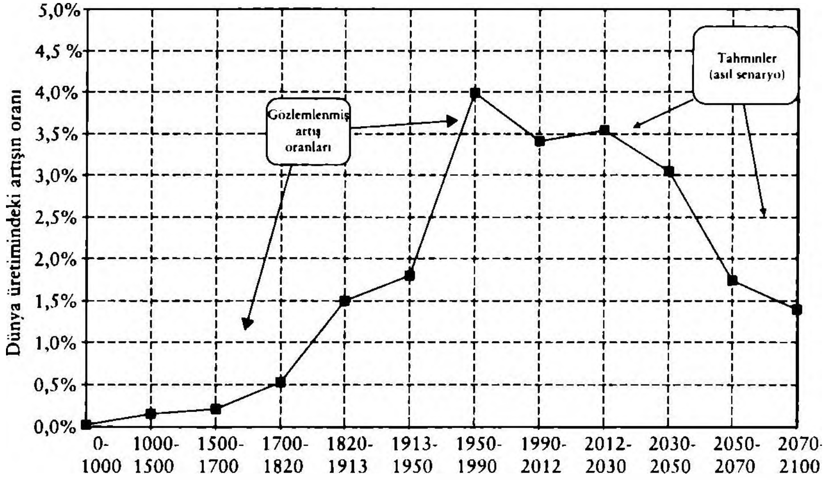


Kişi başına üretim 1950-2012 döneminde %2 seviyesinin üzerindeydi.
Yakınsama süreci devam ederse, 2012'den 2050'ye kadarki süre içinde bu oran %2,5 seviyesine yükselecek, sonra da %1,5 seviyesine gerileyecektir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

duraklamış, 19. yüzyılda bir nebze yükselmiş ve herkes tarafından paylaşılan bir gerçekliğe dönüşmesi 20. yüzyılı bulmuştur. Dünyada kişi başına üretimdeki büyüme de 1950-1990 arasında –elbette Avrupa'nın atağa geçmesi sayesinde– ve 1990-2012 arasında %2 oranını geçmiştir –bu kez Asya'nın, özellikle de Çin'in atağa geçmesi sayesinde; o dönemde Çin'deki büyüme resmi istatistiklere göre (tarihte hiç görmediğimiz bir seviyeye) %9'a ulaşmıştı.[23]

2012 yılından sonra ne olacak? "Medyan" bir büyümeye dair öngörümüzü Grafik 2.4'te gösterdik, ancak bu tablo aslında fazla iyimser, çünkü en zengin ülkelerde –Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya– bu oranın 2012'den 2100'e kadar yılda %1,2 (birçok ekonomistin öngörüsünden epey yüksek bir oran) olacağını ve en fakir ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin yakınsama sürecini herhangi bir mâni olmadan sürdürerek 2012-2030 arasında yıllık %5 ve 2030-2050 arasında %4 oranında büyüyeceklerini varsayıyoruz. Eğer bu öngörüler gerçekleşirse, Çin, Doğu Avrupa, Güney Amerika, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki kişi başına üretimin seviyesi, 2050 itibarıyla dünyanın en zengin ülkelerindeki seviyeye ulaşacaktır.[24] Bu tarihten sonra, 1. Bölüm'de tarif

Grafik 2.5
Dünya Üretimindeki Artış, İlkçağdan 2100'e



Dünya üretimindeki artışın oranı 1950'dan 1990'a dek %4 seviyesindeydi. Yakınsama süreci devam ederse, bu oran 2050 yılında %2 seviyesine gerileyecektir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ettiğimiz üretimin dünya üzerindeki dağılımı, nüfusun dağılımına yaklaşacaktır.[25]

Bu iyimser medyan senaryoda dünyada kişi başına düşen üretimdeki büyüme 2012-2030 arasında %2,5 seviyesini biraz geçer, 2030-2050 arasında yine aynı seviyeyi görür, 2050'den sonra da %1,5 seviyesinin altına düşerek, yüzyılın son çeyreğinde %1,2 seviyesine yönelir. Demografik büyüme oranının çizdiği çan eğrisiyle karşılaştırırsak (bkz. Grafik 2.2), bu ikinci çan eğrisinin iki özelliği olduğunu görürüz: İlki, tepe noktasına birinciden daha geç ulaşmasıdır (neredeyse bir yüzyıl sonra, yani 20. yüzyılda değil 21. yüzyılın ortasında); ikincisi, sıfır ya da sıfıra yakın bir büyüme seviyesinden ziyade, yıllık %1'den biraz daha yukarıda kalan, geleneksel toplumların büyüme oranlarından çok daha yüksek bir seviyeye doğru inişe geçmiştir (bkz. Grafik 2.4).

Bu iki eğriyi birbirine eklersek, dünya toplam üretiminin büyüme oranındaki değişimi gösteren üçüncü bir eğri elde ederiz (bkz. Grafik 2.5). Bu son oran, 1950'ye kadar her zaman yıllık %2 seviyesinin altında kalmış, daha sonra 1950-1990 arasında %4 seviyesine, tarihteki en hızlı demografik büyüme ile üretimdeki en hızlı ilerlemeyi birleştiren istisnai seviyeye ulaşmıştır. Dünyada üretimdeki büyümenin halihazırda

düşmeye başlayan ritmi, gelişmekte olan ülkelerdeki, özellikle Çin'deki aşırı hızlı büyümeye rağmen, 1990-2012 arasında %3,5'in biraz altına indi. Medyan senaryomuza göre, bu ritim 2012-2030 arasında devam edecek ve 21. yüzyılın ikinci yarısı boyunca yaklaşık %1,5'e düşecektir.

Bu "medyan" öngörülerin varsayımsal olduğunu daha önce de söylemiştik. Bu takvim "detayları" ya da büyüme oranları (ve bu konuda detayların çok önemli olduğu açıktır) bir yana, asıl önemli olan küresel büyümenin bu iki çan eğrisinin artık büyük ölçüde belli olmasıdır. Grafik 2.2-2.5'te gösterilen medyan öngörüsü iki açıdan iyimserdir: Zengin ülkelerde verimlilikteki artışın yılda %1 olacağını (ki bu, özellikle de temiz enerji konusunda, ciddi bir teknolojik ilerleme anlamına gelir) ve gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş ülke ekonomilerine yakınsama sürecinin, 2050 yılında tamamlanana dek, herhangi bir büyük politik ve askeri engelle karşılaşmadan oldukça süratli bir biçimde süreceğini varsayar. Küresel büyümenin çan eğrisinin çok daha hızlı inişe geçtiği ve bu grafiklerde gösterilenden daha düşük seviyelere indiği daha kötümser senaryoları hayal etmek de mümkündür.

Enflasyon Sorunu

Büyümenin Sanayi Devrimi'nden bu yana sunduğu bu tablo, enflasyon konusuna değinmezsek eksik kalır. Enflasyonun tamamen parasal bir olgu olduğunu, dolayısıyla da bizi pek ilgilendirmediğini düşünebiliriz. Aslında şu ana dek zikrettiğimiz büyüme oranlarının tamamı "reel" olarak nitelendirebileceğimiz büyümeye, (tüketici endeksi üzerinden hesaplanan) "nominal" büyümeden enflasyon oranını (tüketici endeksindeki artışı) düştükten sonra elde ettiğimiz büyüme oranına karşılık gelmektedir.

Gerçekte enflasyon sorunu araştırmamızda önemli bir rol oynuyor. "Ortalama" fiyat endekslerinin soruna yol açtığına daha önce de işaret etmiştik, zira büyüme her zaman yeni mal ve hizmetler ile nispi fiyat hareketlerini simgeler, bunu da tek bir göstergeye indirgemek aşırı derecede zordur. Bu nedenle de enflasyon ve büyüme kavramlarının her zaman pek doğru tanımlanmadığını görürüz: Nominal büyümeyi (çıplak gözle görülebilecek yegâne büyüme) bir reel, bir de enflasyonist bileşene ayırmak kısmen keyfi bir işlemdir ve çok sayıda tartışmaya yol açar.

Mesela yıllık %3 oranında bir nominal büyüme varsa ve fiyatlardaki artışın %2 oranında olduğunu tahmin ediyorsak, reel büyüme oranı %1 olacaktır. Ancak, mesela akıllı telefonlar ve tabletlerin asıl fiyatlarının eskiye göre daha düşük olduğunu düşünerek (istatistikçilerin dikkatli bir biçimde ölçmek için uğraştıkları kalite ve performanstaki dikkate değer iyileştirmeler bir yana) enflasyon tahminimizi daha düşük tutar ve fiyatların %2 değil, sadece %1,5 oranında yükseldiğini kabul edersek, ulaşacağımız reel büyüme oranı %1,5 olacaktır. Gerçekte, aradaki fark çok küçük olduğunda, iki göstergeyi birbirinden kesin olarak ayırmak mümkün değildir ve her tahmin gerçeğin ancak bir kısmını yansıtır: Büyüme oranı akıllı telefonlar ve tabletlere meraklı olanlar için şüphesiz %1,5'e, başkaları için %1'e yakındır.

Nispi fiyatlardaki hareketler Ricardo'nun teorisi ve onun kıtlık prensibi çerçevesinde çok daha belirleyici bir rol oynayabilir: Belli fiyatların, mesela toprağın, gayrimenkullerin, hatta petrolün fiyatının uzun bir süre boyunca çok yüksek seviyelere çıkması, zenginliğin paylaşımını kalıcı olarak bu kıt kaynakları ellerinde tutanların lehine değiştirir. Nispi fiyatlarla ilgili bu sorunların yanında, bizzat enflasyonun da, yani fiyatların genel seviyesindeki yükselişin de zenginliğin paylaşım dinamikleri açısından temel bir rol oynayabildiğini göreceğiz. Özellikle de, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra zengin ülkeler kamu borçlarından enflasyon sayesinde kurtulmuşlardı. Enflasyon aynı zamanda 20. yüzyıl boyunca toplumsal kesimler arasında, genellikle kaotik ve kontrolsüz bir biçimde, her türden yeniden paylaşıma da olanak tanımıştır. 18. ve 19. yüzyıllarda gelişen servet merkezli toplum ise, tam tersine bu uzun dönemi karakterize eden sağlam bir parasal istikrardan ayrı düşünülemez.

18. ve 19. Yüzyıllardaki Parasal İstikrar

Zamanda biraz geriye gidelim: Akılda öncelikle tutulması gereken şey, enflasyonun büyük ölçüde 20. yüzyıla ait bir icat olduğudur. Geçtiğimiz yüzyıllar boyunca ve Birinci Dünya Savaşı'na dek enflasyon sıfır ya da sıfıra yakındı. Fiyatlar birkaç yıllık ya da on yıllık dönemler boyunca yükselmiş ya da düşmüştür, ancak bu iniş ve çıkışlar nihayetinde genellikle dengeye kavuşmuştur. Bu durum uzun vadeli fiyat serilerine sahip olduğumuz ülkelerin hepsi için geçerlidir.

Özellikle, bir yanda 1700-1820 ve diğer yanda 1820-1913 dönemlerinde fiyat artışlarının ortalamalarını alacak olursak, ABD ve Almanya gibi Fransa ve İngiltere'de de enflasyonun önemsiz olduğunu görürüz: yılda %0,2-0,3. Hatta, 19. yüzyılda İngiltere ve ABD'de olduğu gibi, negatif seviyelerle de karşılaşıyoruz –1820-1913 arasında her iki ülkede de yıllık ortalama - %0,2.

Şüphesiz bu büyük parasal istikrar da zaman zaman bozulmuştur. Ancak bu hep kısa sürmüş ve normale dönüş, kaçınılmazmış gibi, oldukça süratle gerçekleşmiştir. Fransız Devrimi de bunun simgesel bir örneğidir. 1789 yılının sonundan itibaren devrimci hükümetler, ünlü "assignat"ları (tarihteki ilk kâğıt para örneklerinden biri) tedavüle çıkardılar; 1790-1791'den itibaren dolaşım ve değişim aracı olarak gerçek bir para birimine dönüşen "assignat"lar, 1794-1795'lere kadar süren –ve "assignat" ile ölçülen– ciddi bir enflasyona yol açtı. Ancak önemli olan, "franc germinal"in ihracıyla birlikte madeni paraya geri dönüşün, *Ancien Régime*'in para birimiyle aynı paritede gerçekleşmiş olmasıdır. Devrimin III. yılındaki 18 Germinal tarihli (7 Nisan 1795) yasa –adı monarşiyi anımsatan– eski "livre tournois"yı tedavülden kaldırmış ve onun yerine ülkenin yeni resmi para birimi olan "frank"ı tedavüle çıkarmıştı, ancak yeni madeni paranın ayarı eskisiyle aynıydı. 1 franklık madeni paranın (1726'dan beri "livre tournois"da olduğu gibi) tam olarak 4,5 gram saf gümüş içermesi gerekiyordu; bu oran önce 1796, sonra da 1803 yasalarıyla onandı, böylece Fransa'da çift metalli (gümüş-altın) para sistemine kesin olarak geçiş yapıldı.[26]

Nihayetinde, 1800-1810 arasında frankla ölçülen fiyatlar, 1770-1780 arasında "livre tournois" ile ölçülen fiyatlarla yaklaşık aynı seviyeye oturdu, bu sayede de Fransız Devrimi sırasında para biriminde meydana gelen değişimler paranın satınalma gücü açısından hiçbir şeyi değiştirmemiş oldu. Zaten, başta Balzac olmak üzere 19. yüzyılın başındaki romancılar, gelir ve servetleri betimlerken sürekli bir para biriminden diğerine geçerler: Dönemin tüm okurları için "franc germinal" (ya da "altın frank") ve "livre tournois" tek ve aynı para birimini ifade ediyordu. Goriot Baba için "bin iki yüz livre"lik bir kiraya ya da "on iki adet yüzlük frank"a sahip olmak arasında bir fark ve bu konuda herhangi bir açıklama yapmaya gerek yoktu.

Frankın 1803 yılında sabitlenen altın karşılığı, ancak 25 Haziran 1928'de yürürlüğe giren para kanunuyla resmen değiştirildi. Aslında

Fransa Merkez Bankası banknotları altın ya da gümüş ile değiştirme uygulamasına 1914 Ağustos'undan itibaren son vermişti ve 1926-1928 arasındaki parasal istikrar dönemine geldiğimizde, "altın frank" çoktan "kâğıt frank"a dönüşmüştü. Madeni paraların paritesi ise 1726'dan 1914'e kadar, uzun bir süre boyunca aynı şekilde korunmuştu.

Aynı parasal istikrarı İngiliz para biriminde de ("pound sterling") görüyoruz. Ufak müdahaleler dışında, iki ülkenin para birimleri arasındaki mübadele kuru iki yüzyıl boyunca fazlasıyla sabit kalmıştır: Sterlin, 19. yüzyılda –18. yüzyılda da olduğu gibi– yaklaşık 20-25 "tournois" ya da "franc germinal"e karşılık geliyordu, bu durum 1914'e kadar sürdü.[27] Dönemin İngiliz romancılarına göre, sterlin ve onun şilin, gine gibi tuhaf alt birimleri kaya gibi sağlamdı, Fransız romancıları da "livre tournois" ve altın frank için aynı şekilde düşünüyordu.[28] Tüm bu birimler âdeta zamanla değişmeyen bir niceliğe karşılık geliyor, bu nirengi noktaları da parasal büyüklüklere ve farklı toplumsal statülere ebedi bir mana yüklüyorlardı.

Aynı durum diğer ülkeler için de geçerliydi: Önemli değişiklikler, 1775'te Amerikan dolarında ve 1873'te altın markta yapıldığı gibi, yeni para birimlerinin tanımlanması ve yeni paraların yaratılmasından ibaretti. Ancak madeni para paritesi bir kere sabitlendikten sonra, hiçbir şey değişmez: 19. yüzyılda ve 20. yüzyılın başında herkes bir pound sterlinin 5 dolar, 20 mark veya 25 franka eşit olduğunu bilirdi. Paraların değeri uzun yıllar boyunca aynı kalıyordu ve bunun gelecekte farklı olacağını düşünmek için de bir neden yoktu.

Klasik Romanda Paranın Anlamı

18. ve 19. yüzyıl romanında para her yerdedir; yalnızca soyut bir güç olarak değil, aynı zamanda ve en önemlisi, hissedilir ve somut bir büyüklük olarak karşımıza çıkar: Romancıların gelir ve servet seviyelerini sürekli olarak frank ya da livre cinsinden tasvir etmelerinin sebebi, bize bilgi vermek değil, bu niceliklerin okurun zihninde belirli toplumsal statüleri ve herkesin bildiği yaşam seviyelerini sabitlemeye izin vermesidir.

Büyüme hızı da nispeten düşük olduğu için bu parasal göstergeler daha da sabit bir görünüm alıyor, sözü geçen tutarlardaki değişim de bu nedenle çok yavaş ilerliyordu. 18. yüzyılda kişi başına üretim ve

gelirdeki büyüme oldukça düşüktü. Jane Austen'ın romanlarını yazdığı 1800-1810 civarında, İngiltere'de ortalama gelir yılda 30 pound seviyesindeydi.[29] 1720 ya da 1770 yılında ortalama gelir bundan farklı değildi: Demek ki Austen da bu sabit göstergelerle büyümüştü. Rahat ve seçkin bir yaşam, ulaşım, giyim, beslenme ve eğlence, evde asgari sayıda yardımcı bulundurmanın –kendi kıstaslarına göre– bu ortalama gelirin yirmi otuz kat daha fazlasını gerektirdiğini biliyordu: Romanlarındaki karakterler ancak yılda 500 ile 1.000 pound arasında bir gelire sahip olduklarında kendilerini artık muhtaç hissetmezler.

Bu gerçekleri ve algıları şekillendiren eşitsizliklerin ve yaşam standartlarının, özellikle de bunlardan kaynaklanan servet ve gelir dağılımının yapısına daha detaylı olarak geri döneceğiz. Şu aşamada vardığımız önemli nokta, enflasyonun yokluğu ve çok düşük bir büyüme hızında bu meblağların oldukça somut ve sabit gerçeklere işaret ettiğidir. Elbette bundan yarım yüzyıl sonra, 1850-1860 yıllarında ortalama gelir güç bela yılda 40-50 pounda çıkmıştı: Okurlar Jane Austen'ın romanlarında geçen rakamların düşük kaldığını düşünmüş olabilirler, ancak bu yine de onlara çok da yabancı gelmemiştir. *Belle Époque*'ta, 1900-1910 yıllarına doğru İngiltere'de ortalama gelir 80-90 pounda ulaşmıştı: Büyüme fark edilir düzeydeydi, ancak romancının sözünü ettiği 1.000 poundluk yıllık gelir –ya da fazlası– her zaman anlamlı bir göstergeyi temsil etmeyi sürdürdü.

Parasal göstergelerde aynı istikrarı Fransız romanında da gözlemleyebiliyoruz. 1810-1820 arasında, Goriot Baba'nın yaşadığı çağda, Fransa'da ortalama gelir yılda 400-500 frank seviyesindeydi. "Livre tournois" cinsinden ifade edilen ortalama gelir, *Ancien Régime*'dekinin biraz altındaydı. Balzac da Austen gibi, düzgün bir yaşam sürmek için bu gelirin en az yirmi ya da otuz katına sahip olmak gerektiği bir dünyayı tasvir eder: Yıllık 10.000 ya da 20.000 frankın altında bir gelir, Balzac'ın karakterleri için sefalet demekti. Orada da bu seviyeler 19. yüzyıl boyunca ve *Belle Époque*'a kadar azar azar değişmişti: Bu seviyeler uzun zaman boyunca okur açısından alışıldık seviyeler olarak kaldı.[30] Bu meblağlar yazarın bir sahneyi, yaşam tarzlarını, mücadeleleri, özetle bir medeniyeti birkaç sözle, ama kesin çizgilerle tasvir etmesine olanak veriyordu.

Amerikan, Alman, İtalyan ve uzun süren parasal istikrarı tecrübe etmiş tüm ülkelerin romanlarında bunun başka örnekleri kolayca bu-

lunabilir. Birinci Dünya Savaşı'na dek, paranın bir anlamı vardı ve romancılar da ondan faydalanmaktan, onu keşfetmekten ve onu edebi bir bahse dönüştürmekten geri durmadılar.

20. Yüzyılda Parasal Göstergelerin Sonu

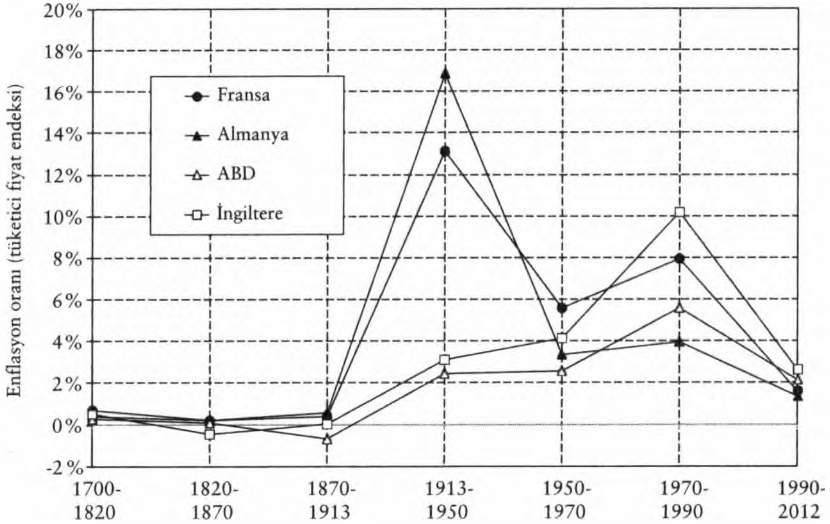
Bu dünya Birinci Dünya Savaşı'yla tarihe karıştı. Bu şiddetli ve yoğun savaşı finanse etmek, askerler ve kullandıkları giderek daha pahalı ve karmaşık hale gelen silahların bedeline katlanmak, ülkeleri borç batağına sürükledi. Ağustos 1914 itibarıyla, savaştaki ülkeler altın karşılığı para basma sisteminden çıkarak, itibari para sistemine geçtiler. Savaştan sonra tüm ülkeler kamu borçlarıyla baş edebilmek için az ya da çok para basma yöntemine başvurdu. 1920'li yıllarda altın standardını yeniden uygulamaya sokma girişimleri, 1930'lardaki krize dayanamadı –altın standardından İngiltere 1931, ABD 1933, Fransa ise 1936 yılında çıktı. İkinci Dünya Savaşı sonrasının dolar-altın standardı biraz daha uzun süre hayatta kalmayı başaracaktı: 1946'da uygulamaya konuldu, doların altına konvertibilitesi kaldırılınca 1971'de sona erdi.

1913-1950 arasında enflasyon Fransa'da yıllık %13'ü geçti (yani fiyatlar yüze katlandı) ve Almanya'da %17'ye ulaştı (fiyatlar üç yüz katına çıktı). Bu savaşlardan daha az etkilenmiş ve politik açıdan istikrarını o kadar kaybetmemiş olan İngiltere ve ABD'de ise enflasyon oranı bariz biçimde daha düşüktü: 1913-1950 arasında yılda %3'ün altındaydı. Ancak bu bile, önceki iki yüzyıl boyunca hiç kıpırdamamış olan fiyatların üç katına çıktığını gösteriyordu.

Tüm ülkelerde 1914-1945 yıllarının yarattığı şoklar, savaştan önceki dünyanın parasal göstergelerini tamamen altüst etmişti, bu enflasyonist süreç o günden sonra asla gerçekten sona ermedi.

Bu durum, 1700-2012 arasında dört ülkede enflasyonun geçirdiği değişimi gösteren Grafik 2.6'da açıkça görülebilir. Enflasyonun 1950-1970 arasında yıllık %2-6 seviyesinde seyrettikten sonra, 1970'lerde keskin bir yükselişe geçtiğini, 1980'lerin başından itibaren neredeyse her yerde başlayan güçlü dezenflasyonist hareketlenmeye rağmen, 1970-1990 arasında İngiltere'de %10, Fransa'da %8 seviyesine çıktığını görüyoruz. Dört ülkede yıllık yaklaşık %2 oranında bir enflasyonla karşılaştığımız 1990-2012 döneminin, önceki dönemlerle karşılaştırıl-

Grafik 2.6
Sanayi Devrimi'nden Bugüne Enflasyon



Gelişmiş ülkelerde enflasyon 18. ve 19.yüzyıllarda %0'dı, 20. yüzyılda ise yükselmiştir ve 1990'dan bu yana yıllık kabaca %2 seviyesindedir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dığında, Birinci Dünya Savaşı öncesindeki sıfır enflasyonlu döneme dönüşün işareti olduğu düşünülebilir.

Ama, yıllık %2 oranındaki bir enflasyonla %0 oranındaki bir enflasyon arasında büyük bir fark bulunduğunu unutmamak gerekir. Yıllık %1-2 oranındaki reel büyümeye yıllık %2 oranındaki enflasyonu eklersek, tüm belirleyici tutarların da –üretim, gelir, ücret– yılda %3-4 oranında artmış olması gerekecektir; bu da on ya da yirmi yıl sonra bu tutarların tamamen değişmiş olacağını gösterir. 1980'lerin sonu ve 1990'ların başındaki ücretlerin seviyesini kim hatırlıyor? Kaldı ki, özellikle İngiltere ve ABD'de 2007-2008 yıllarından bu yana para politikalarında meydana gelen değişimden ötürü, yıllık %2 oranındaki bu enflasyonun gelecek yıllarda artması da gayet muhtemeldir. Günümüzün para politikaları bir yüzyıl önceki politikalardan önemli derecede farklıdır. 20. yüzyılda, özellikle 1913-1950 arasında, enflasyona en çok başvuran iki ülke olan Almanya ve Fransa'nın, günümüzde enflasyonist politikalar konusunda temkinli davranan ülkelerin başında geldiğini görmek oldukça ilginçtir. Bu ülkeler aynı zamanda neredeyse tamamen

enflasyonla mücadele prensibi üzerine kurulmuş bir para bölgesi –avro bölgesi– oluşturmuş bulunuyorlar.

Farklı dönemlerde zenginliğin paylaşım dinamiklerinde, özellikle de sermaye birikimi ve servet paylaşımında enflasyonun oynadığı rolü ileride yeniden ele alacağız.

Şu aşamada, 20. yüzyılda sabit parasal göstergelerin ortadan kalkmasının, önceki yüzyıllardan ciddi bir kopuş olduğunu, bunun yalnızca ekonomik ve politik bir kopuş değil, aynı zamanda sosyal, kültürel, edebi bir kopuş anlamına geldiğini vurgulamakla yetinelim. 1914-1945 yıllarının yarattığı şoklardan sonra, paranın ya da onun belli tutarlar biçimindeki ifadesinin edebiyatı tamamen terk etmesi elbette tesadüfi değildir. Servet ve gelir, 1914 yılına kadar tüm ülke edebiyatlarında mevcuttu, bunlara dair bilgiler 1914-1945 arasında yavaş yavaş edebiyattan çıktı ve bir daha asla görünmedi. Necib Mahfuz'un romanlarında ya da en azından fiyatların enflasyonla tahrif edilmesinden önce, iki dünya savaşı arasında, Kahire'de geçen romanlarında, kahramanların konumlarını ve kaygılarını tasvir etmek için gelir ve para konularına cömertçe yer verilmiştir. Balzac ya da Austen'ın dünyasından çok uzak değiliz: Toplumsal yapıların büyük ölçüde değiştiği açıktır, ancak parasal göstergelerle algıları, beklentileri ve hiyerarşileri ilişkilendirmek hâlâ mümkündür. Uzun süren enflasyonun paranın anlamını tamamen silip süpürdüğü 1970-1980 yıllarının İstanbul'unda geçen Orhan Pamuk romanlarında ise herhangi bir meblağ zikredilmez. Pamuk, *Kar* romanında, kendisi gibi yazar olan romanın kahramanına, bir romancı için para hakkında ya da önceki yılın fiyatları hakkında konuşmaktan daha sıkıcı bir şey olmayacağını söyletir. 19. yüzyıldan bu yana dünya şüphesiz fazlasıyla değişmiştir.

II

SERMAYE/GELİR ORANININ DİNAMİKLERİ

3

Sermayenin Biçim Değiştirmesi

I. Kısım'da gelir ve sermayenin temel kavramlarını açıkladık ve Sanayi Devrimi'nden bugüne üretimde ve gelirlerde yaşanan artışın önemli aşamalarını gösterdik.

Şimdi, II. Kısım'da sermaye birikiminin evrimine odaklanacağız, bunu yaparken hem sermayenin –sermaye/gelir oranıyla ölçülen– toplam seviyesini, hem de farklı aktif türlerinden meydana gelen ve 18. yüzyıldan bu yana niteliği derinlemesine değişen bileşimini ele alacağız. Farklı zenginlik biçimlerini (araziler, gayrimenkuller, makineler, şirketler, hisse senetleri, tahviller, patentler, canlı hayvanlar, altın, doğal kaynaklar vs.) ve bu zenginliklerin, uzun zamana yayılan en kapsamlı bilgilere sahip olduğumuz İngiltere ve Fransa'dan başlayarak, tarihteki gelişimlerini inceleyeceğiz. Gelin öncelikle kısa bir edebiyat turu yapalım, zira bu iki ülkede edebiyat, servet konusuna çok iyi bir giriş sağlamaktadır.

Zenginliğin Doğası: Edebiyattan Gerçeğe

Honoré de Balzac'ın veya Jane Austen'ın romanlarını yazdığı 19. yüzyıl başında, servetin doğası tüm okuyucular açısından zaten nispeten

bilinen bir olguydu. Servet rant sağlar, yani sahiplerine sağladığı gelir güvenli ve düzenlidir, bu nedenle de özellikle arazi ya da devlet tahvili görünümünü alır. Goriot Baba'nın elinde devlet tahvilleri vardır, Rastignacların küçük toprak mülkiyeti ise tarım arazilerinden oluşmaktadır.

Aynı durum *Sense and Sensibility*'de [*Akıl ve Tutku*] John Dashwood'a miras kalan muazzam Norland arazisi için de geçerlidir ve Dashwood çok geçmeden üvey kardeşleri Elinor ve Marianne'ı kapı dışarı edecek, onlar da babalarının bıraktığı devlet tahvilleri biçimindeki küçük sermayenin faizi ile yetinmek zorunda kalacaklardır. 19. yüzyılın klasik romanında, servet genellikle boyutundan ve sahibinin kimliğinden bağımsız olarak bu iki biçimi almaktadır: Toprak veya devlet tahvili.

21. yüzyıldan bakınca, bu servet çeşitleri bize modası geçmiş gibi görünebilir ve bunları, sermayenin daha "dinamik" olduğu günümüzün ekonomik ve sosyal gerçekleriyle hiçbir ilgisi olmayan, uzak ve silinmiş tarihe göndermek cazip gelebilir. Aslında, 19. yüzyıl romanlarının karakterlerinin çoğunlukla ilk rantiye örneklerini, demokratik ve meritokratik modern çağımızın nefret edilen figürlerini temsil ettiklerini söyleyebiliriz. Yine de sermayenin güvenli ve düzenli bir gelir sağlamasını istemekten daha doğal ne olabilir? Bu aynı zamanda ekonomistlerin deyişiyle "tam rekabetin olduğu" bir sermaye piyasasının da amacıdır. Sermayenin 19. yüzyıldaki durumuna dair yapılacak çalışmaların günümüz dünyasının anlaşılmasına hiçbir katkı sağlamayacağını düşünmek düpedüz yanılgıdır.

Bu döneme biraz daha yakından bakarsak, 21. yüzyılla arasında sanıldığından daha az fark olduğunu görürüz. Öncelikle, bu iki servet biçimi (toprak ve devlet tahvili) çok farklı sorunları beraberinde getirmektedir ve muhtemelen bu biçimleri 19. yüzyıl romancılarının eserlerinin akıcılığını sağlamak için yaptıkları gibi birbirine eklememek gerekir. Nihayetinde devlet tahvili, vatandaşların bir kısmının (faiz gelirini alanlar) diğerleri (vergileri ödeyen) üzerindeki alacaklarıdır: Bu durumda milli servetten çıkartılıp, özel servete eklenmesi gerekir. Devletlerin borçları ve servetin doğası hakkındaki bu karmaşık sorun, günümüzde de en az 1800'de olduğu kadar önemlidir ve geçmişin araştırılması bizi bugün önemli bir endişe kaynağı olan bu gerçek konusunda aydınlatabilir. Zira günümüzde kamu borçları, en azından İngiltere'de 19. yüzyıl başındaki astronomik seviyelerden uzak olsa da, Fransa ve diğer birçok ülkede tarihsel rekorlara yaklaşmış durumdadır ve kuşkusuz Napoléon

döneminde yol açtığından daha fazla kafa karışıklığına yol açmaktadır. Finansal aracılık süreci (para bankaya yatırılır, banka da başka yerlere yatırım yapar) gerçekten de öyle karmaşık bir hale gelmiştir ki kimin neye sahip olduğunu genelde unuturuz. Biz borçluyuz, kesinlikle. Bu nasıl unutulabilir ki? Medya bunu bize her gün hatırlatıyor, ancak tam olarak kime karşı borçluyuz? 19. yüzyılda kamu borçlanmasından rant sağlayanların kim olduğu aşikârdı, peki bugün bu kişilerin kim olduğunu biliyor muyuz? Bu gizemi aydınlatmamız gerek, geçmişi incelemek bize bu konuda yardımcı olabilir.

Daha da önemli bir diğer sorun ise şudur: Sermayenin çoğunlukla "dinamik" olan birçok farklı biçimi 1800'lerin dünyasında ve klasik romanda önemli bir rol oynamıştır. Çalışma hayatına imalat işçisi olarak atılan Goriot Baba, makarna ve buğday tüccarı olarak servet yapmıştır. Devrim ve Napoléon savaşları süresince, en iyi unu üretmeyi, makarna üretimi tekniklerini mükemmelleştirmeyi, dağıtım ağlarını ve depolamayı organize etmeyi ve bu şekilde en yüksek kalitedeki ürünlerini doğru yere doğru zamanda ulaştırmayı başarmıştır. 21. yüzyılda *start-up* kurucularının hisse opsiyonlarını kullanıp kazancını cebine atması gibi, o da bir girişimci olarak servet sahibi haline geldikten sonra işlerdeki payını satmış ve parasının tamamını daha sağlam ürünlere, sürekli rant sağlayan devlet tahvillerine yeniden yatırmıştır. Bu sermaye, kızlarının dönemin Paris sosyetesinin gözde şahsiyetleriyle evlilikler yapmasına yarayacaktır. Goriot Baba 1821 yılında, Delphine ve Anastasie tarafından terk edilmiş bir halde ölüm döşeğindeyken bile, Odessa'da makarna işine yapılacak kârlı yatırımları hayal etmektedir.

Bir diğer Balzac karakteri César Birotteau ise parfüm işinde servet yapmıştır. Kendisi mucizevi güzellik ürünlerinin –Sultan Macunu, Karminatif Su vs.– mucididir. Balzac'a göre bu ürünler imparatorluğun son döneminde ve Restorasyon döneminde kapış kapış satılmaktadır. Ancak César bununla yetinmez: Emekli olma zamanı geldiğinde, servetini 1820-1830 yıllarında süratle gelişmekte olan Madeleine bölgesindeki cesur bir gayrimenkul piyasası spekülasyonuyla üçe katlamak ister. Eşinin, parfümeriden elde ettikleri paraları Chinon bölgesi yakınlarındaki verimli tarım alanlarına ve birkaç devlet tahviline yatırmak yönündeki bilgece önerilerini dinlemez. César sonunda iflas edecektir. Jane Austen'ın kahramanları büyük toprak sahipleridir, ancak Balzac'ın kahra-

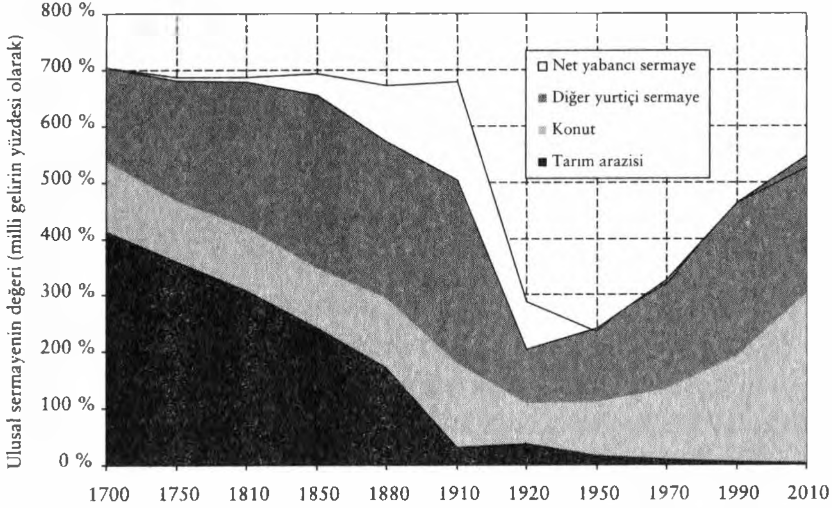
manlarına kıyasla daha taşralıdırlar; görünüşe göre kararları da Balzac'ın kahramanlarının kararlarından daha bilgece değildir. *Mansfield Park*'ta, Fanny'nin amcası Sir Thomas işlerini ve yatırımlarını düzene koymak amacıyla büyük oğlunu da yanına alarak, Batı Hint Adaları'na bir yılı aşkın bir süre için gitmek zorunda kalır. Mansfield'a geri dönse de bir an önce aylar boyunca kalmak üzere adalara yeniden gitmek zorundadır: Tarım arazilerini binlerce kilometre uzaktan yönetmek 1800-1810 yıllarında hiç de kolay değildir. Burada toprak ve kamunun sağladığı güvenilir ranttan hâlâ uzağız.

Bu durumda güvenilir sermayeyi mi yoksa riskli yatırımları mı seçmeliyiz? Yoksa o dönemden bugüne gerçekte hiçbir şeyin değişmediği sonucuna mı varmalıyız? 18. yüzyıldan bu yana sermayenin yapısı gerçek anlamda ne türden dönüşümler geçirmiştir? Yapılarındaki bariz değişikliklerin ötesinde, Goriot Baba'nın makarnasından Steve Jobs'un tabletlerine, 1800'lerde Batı Hint Adaları'na, 21. yüzyılda ise Çin'e veya Güney Afrika'ya yapılan yatırımlara, sermayenin temel yapısı aynı kalmamış mıdır? Sermaye asla güvenli değildir: Her zaman risk altındadır ve en azından başlarda girişimcidir; aynı zamanda sonsuz bir biçimde biriktikçe ranta dönüşmeye yönelir, bu onun doğal yönelimi, mantıksal kaderidir. Öyleyse günümüzün modern toplumlarındaki eşitsizliklerin, Balzac ve Austen'ın yaşadığı çağı karakterize eden eşitsizliklerden farklı olduğuna dair bu belli belirsiz izlenimin kaynağı nedir? Gerçekle alakası olmayan bir laf kalabalığından mı ibarettir? Yoksa modern büyümenin sermayeyi yapısal olarak daha az "rantçı" ve daha "dinamik" kılmasının ardında yatan nesnel etkenleri saptamak mümkün müdür?

İngiltere ve Fransa'da Sermayenin Geçirdiği Dönüşümler

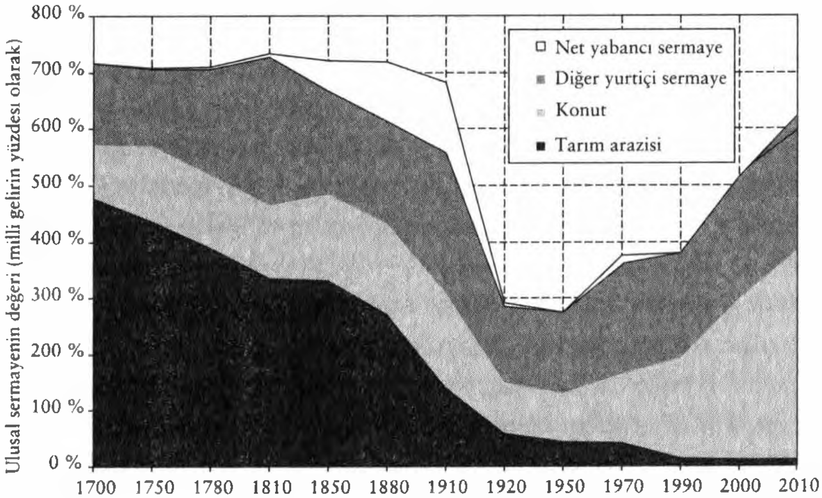
Bu sorgulamada ilerleyebilmek için, sermayenin İngiltere ve Fransa'da 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği dönüşümleri incelemekle işe başlayalım. Bu iki ülke, haklarında en zengin tarihsel kaynaklara sahip olduğumuz ve böylece en homojen ve eksiksiz uzun vadeli tahminleri yapabildiğimiz ülkelerdir. Vardığımız ana sonuçlar, kapitalizmin üç yüz yıllık tarihindeki önemli yönelimlerin bir sentezini yansıtmayı amaçlayan Grafik 3.1 ve Grafik 3.2'de sunulmaktadır. Ortaya iki belirgin sonuç çıkmaktadır.

Grafik 3.1
İngiltere'de Sermaye, 1700-2010



Ulusal sermaye, 1700 yılında İngiltere'de neredeyse yedi yıllık milli gelire karşılık geliyordu (Tarım arazisi ise tek başına dört yıllık milli gelire karşılık geliyordu).
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 3.2
Fransa'da Sermaye, 1700-2010



Ulusal sermaye, 1910 yılında Fransa'da neredeyse yedi yıllık milli gelire karşılık geliyordu (yurtdışı yatırımlar dâhil). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Öncelikle, sermaye/gelir oranının iki ülkede benzer eğrileri izlediğini; 18. ve 19. yüzyıllarda nispeten sabit kaldığını, bunu 20. yüzyıldaki büyük bir şokun takip ettiğini, sonra 21. yüzyıl başında Birinci Dünya Savaşı arifesindeki seviyelere geri döndüğünü görüyoruz. Ulusal sermaye, 18. ve 19. yüzyıllar boyunca ve 1914'e dek, Fransa'da olduğu gibi İngiltere'de de yaklaşık altı-yedi yıllık milli gelire tekabül etmektedir. Ardından, sermaye/gelir oranı Birinci Dünya Savaşı sonrasında sert şekilde düşmüş, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı boyunca gerilemiştir; öyle ki 1950'lerde ancak iki yıllık milli gelirden biraz daha yüksek bir seviyeye karşılık geldiğini görüyoruz. Sonra sermaye/gelir oranı tekrar yükselmeye başlamış ve artışı kesilmemiştir. Bu iki ülkede, 2010 yılında ulusal sermayenin toplam değeri beş-altı yıllık milli gelir civarındadır, Fransa'da bu oranın biraz üzerindedir ancak 1980'lerde milli gelirin dört katının altında, 1950'lerde ise iki katının biraz üzerinde seyretmiştir. Ölçümler tam isabetli olmayabilir. Ancak gelişimin izlediği eğriyi açıkça görebiliyoruz.

Geçtiğimiz yüzyıl etkileyici bir U eğrisine sahiptir. Sermaye/gelir oranı 1914-1945 döneminde yaklaşık üçte bir oranında düşmüş, yüzyılın devamında, yani 1945-2012 döneminde ise iki katından fazla yükselmiştir.

20. yüzyıla damgasını vuran şiddetli askeri, politik ve ekonomik mücadelelerle orantılı olarak, özellikle sermaye, özel mülkiyet ve zenginliğin küresel dağılımında ciddi dalgalanmalar olduğu görülmektedir. 20. yüzyılla karşılaştırıldığında, 18. ve 19. yüzyıllar oldukça sakin görünmektedir.

Sonuçta, sermaye/gelir oranı 2010'lu yılların başlarında Birinci Dünya Savaşı öncesi seviyesine geri dönmüştür –hatta sermaye birikimini milli gelir yerine kullanılabilir hanehalkı gelirine bölersek geride bırakmıştır bile diyebiliriz (payda olarak milli gelirin seçilmesi yönündeki metodolojik tercihin hiç de yerinde olmadığını göreceğiz).

Ne olursa olsun, mevcut ölçümlerdeki hatalar ve belirsizliklere rağmen, 1950'li yıllarda başlayan sürecin ardından, 1990-2000 yıllarında *Belle Époque*'tan beri görülmemiş bir maddi refah seviyesine ulaşıldığına şüphe yoktur. Sermaye 20. yüzyılın ortasında büyük ölçüde yok olmuştu; 21. yüzyılın başında ise 18. ve 19. yüzyıllardaki seviyelere dönmeye başlamıştır. Servet kaybettiklerini geri kazanmıştır. Daha geniş

bir perspektiften bakarsak, geçmişin yerle bir olduğu ve kapitalizmin yapısal olarak değiştiği yanılsamasına neden olan şeyin 20. yüzyıldaki savaşlar olduğunu görürüz.

Ne denli önemli olursa olsun, sermaye/gelir oranının dünya genelinde geçirdiği değişime bakıp, 1700 yılından bu yana sermayenin bileşiminde yaşanan ciddi dönüşümleri gözden kaçırmamalıyız. Grafik 3.1 ve Grafik 3.2'den iki bariz sonuca ulaşıyoruz; aktiflerin türleri açısından 21. yüzyıldaki sermaye ile 18. yüzyıldaki sermaye arasında pek fazla ortak nokta yoktur. İngiltere ve Fransa'daki değişimler de gözlemlediğimiz kadarıyla oldukça benzerdir. Basitleştirirsek, tarımsal arazilerin uzun vadede ve kademeli olarak binalar, iş sermayesi ve şirketlerle devlet kurumlarına yapılan finansal yatırımlarla yer değiştirdiğini söyleyebiliriz. Yine de sermayenin milli gelir cinsinden hesaplanan –kaç yıllık milli gelire denk geldiği– toplam değeri gerçekte değişmemiştir.

Ulusal sermayenin –Grafik 3.1 ve 3.2'de evrimini gösterdiğimiz– özel sermaye ve kamu sermayesinin toplamı olarak tanımlandığını hatırlatalım. Kamu borçları özel sektör tarafından varlıklar, kamu sektörü tarafından ise yükümlülükler altında gösterildiği için, bu ikisinin birbirini götürdüğü ve bakiyenin sıfır olduğu kabul edilir (ülkenin yalnızca iç borçlanma yaptığı hallerde). Analizimizin ilerleyen bölümlerinde bu konuya tekrar değineceğiz. 1. Bölüm'de belirttiğimiz gibi, ulusal sermaye, yurtiçi sermaye ve net yabancı sermaye olarak ikiye ayrılabilir. Yurtiçi sermaye bahsi geçen ülkede yerleşik toplam sermayenin (gayrimenkuller, şirketler vs.) değerini ölçer. Net yabancı sermaye –veya net yabancı varlıklar– bahsi geçen ülkenin dünyanın geri kalanına göre zenginliğini, yani ülkenin vatandaşlarının dünyanın geri kalanında sahip oldukları varlıklar ile, dünyanın geri kalanının bahsi geçen ülkede (devlet tahvili cinsinden varlıklar dâhil) sahip olduğu varlıklar arasındaki farkı ölçmektedir.

İlk analizde, yurtiçi sermayeyi üç kategoriye ayırabiliriz: Tarım arazisi, konut (ev ve yaşam amaçlı gayrimenkul, arazi değerleri dâhil) ve özellikle şirketlerin yönetimleri tarafından kullanılan sermayeyi (mesleki amaçlarla kullanılan gayrimenkul, binalar –arazi değerleri dâhil– teçhizat, makine, bilgisayar, patent vs.) içeren diğer yurtiçi sermaye. Bu

varlıklar diğer tüm varlıklar gibi, piyasa fiyatları ile değerlenmektedir. Örneğin hisse senedi arz eden bir şirket için değer, pay değerinin fiyatına bağlıdır. Bu durumda Grafik 3.1-3.2'yi çizerken de kullandığımız aşağıdaki ulusal sermaye dağılımını elde ediyoruz:

Ulusal Sermaye = Tarım Arazileri + Konutlar + Diğer Yurtiçi Sermaye + Net Yabancı Sermaye

Görünüşe bakılırsa, 18. yüzyılın başında tarım arazileri, dört-beş yıllık milli gelire karşılık gelen bir değere veya milli gelirin üçte ikisine tekabül etmekteydi. Üç yüzyıl sonra, tarım arazileri Fransa ve İngiltere'de milli gelirin %10'undan daha azına karşılık gelmektedir ve toplam varlıkların %2'sinden azını temsil etmektedir. Bu etkileyici değişim çok da şaşırtıcı değildir: Tarım 18. yüzyılda tüm ekonomik faaliyetlerin ve istihdamın yaklaşık dörtte üçünü oluşturmaktaydı, bugün ise sadece birkaç puanlık bir yeri işgal etmektedir. Bu nedenle tarım arazisinin sermayede işgal ettiği yerin de benzer bir evrim geçirmesi oldukça doğaldır.

Tarım arazilerinin değerindeki –milli gelire ve ulusal sermayeye oranla– bu düşüşü telafi eden kısmen konutların değerindeki yükseliş –konutların toplam değeri 18. yüzyılda yaklaşık olarak bir yıllık milli gelire karşılık gelirken, bugün üç yıllık milli gelirden daha fazlasına karşılık gelmektedir– ve diğer yurtiçi sermayelerin değerlerindeki artıştır. Bu konuda da büyük bir değişim yaşanmıştır (aslında nispeten daha az: 18. yüzyılda 1,5 yıllık milli gelire karşılık gelirken, bugün 3 yıllık milli gelirden daha azına karşılık gelmektedir).[1] Bu çok uzun vadeli yapısal dönüşüm, bir taraftan konutun ekonomik gelişim sürecindeki[2] artan önemini (sadece büyüklük açısından değil, aynı zamanda kalite ve değer açısından da) yansıtırken, diğer taraftan da Sanayi Devrimi'nden bu yana şirketler ve kamu idareleri tarafından tüm tarım dışı mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılmış olan işyeri binalarının, teçhizatın, makinelerin, depoların, büroların, araçların, maddi ve maddi olmayan sermaye biçimlerinde yaşanan benzer şiddetteki bir gelişimi yansıtmaktadır.[3] Sermayenin tabiatı değişmiş (eskiden sadece araziydi, artık gayrimenkule, endüstriyel ve finansal sermayeye dönüşmüştür), ancak öneminden hiçbir şey kaybetmemiştir.

Yabancı Sermayenin Yükselişi ve Düşüşü

Son üç yüz yılın en büyük iki sömürgeci gücü olmuş İngiltere ve Fransa'nın sömürgecilik tarihi bağlamında, yabancı sermayenin tamamen kendine özgü bir seyir izlediğini söyleyebiliriz. 18. ve 19. yüzyıllar boyunca bu iki ülkenin dünya geri kalanında sahip olduğu aktifler sürekli artmış ve Birinci Dünya Savaşı öncesinde son derece yüksek bir seviyeye ulaşmış, sonrasında ise, yani 1914-1945 arasında tam manasıyla çökmüş ve Grafik 3.1-3.2'de görebileceğimiz üzere, o günden bugüne de nispeten daha düşük bir seviyede dengeye kavuşmuştur.

Jane Austen'ın *Mansfield Park* romanında Sir Thomas'ın Batı Hint Adaları'ndaki yatırımlarının örneklediği gibi, yabancı varlıklar 1750-1800 döneminde önem kazanmaya başlamıştır. Ancak yine de çok fazla önem kazandığını söyleyemeyiz: Mevcut kaynaklardan öğrendiğimize göre, 1812 yılında, yani romanın yazıldığı sırada yabancı aktifler İngiltere'de milli gelirin ancak %10'una ve tarımsal arazilerin toplam değerinin yalnızca otuzda birine karşılık gelmektedir (tarımsal araziler üç yıllık milli gelirin üzerindeki bir seviyeye karşılık gelmekteydi). Jane Austen'ın karakterlerinin çoğunlukla kırsal bölgelerdeki mal varlıklarının gelirleriyle yaşamaları bu nedenle şaşırtıcı değildir.

İngilizlerin dünyanın geri kalanındaki aktif birikiminin kayda değer, hatta tarihte daha önce görülmemiş ve bugün dahi ulaşılamayan bir seviyeye çıkması 19. yüzyılda gerçekleşmiştir. Birinci Dünya Savaşı öncesinde İngiltere dünyanın en büyük sömürgeci imparatorluğuydu ve yaklaşık 2 yıllık milli geliri ya da kendi tarım arazilerinin değerinin 6 misli kadar yabancı aktife sahipti (o sırada İngiltere'nin tarım arazilerinin değeri, milli gelirin %30'undan fazla değildi).[4] *Mansfield Park* döneminden beri servetin yapısının hangi noktada tamamen değiştiğini görebiliyoruz –ve sanıyoruz ki Jane Austen'ın kahramanları ve kendilerinden sonra gelenler zamanın gereklerine uyum sağlamayı başarmış ve Sir Thomas gibi araziden elde ettikleri rantın bir kısmını yurtdışında yeniden yatırıma dönüştürmeyi akıl etmişlerdir. *Belle Époque*'ta yurtdışında yatırıma dönüştürülmüş olan sermaye kâr, kâr payı, faiz, kira biçiminde yıllık ortalama %5 getiri sağlamış, bu sayede milli gelir de İngiltere'de her yıl yurtiçi üretimden %10 daha yüksek olmuştur ve bu artış halkın refah içinde yaşamasını sağlamıştır. Fransa'nın, dünyanın

ikinci büyük sömürgeci imparatorluğunun durumu da biraz daha geride, ama buna yakındır: Dünyanın geri kalanından topladığı yabancı aktifler, bir yıllık milli gelirinden biraz fazladır, öyle ki Fransa'nın milli geliri 1900-1910 arasında her yıl yurtiçi üretiminin yüzde %5 kadar üzerindedir. Fransa'nın dünyanın geri kalanında sahip olduğu kâr payı, faiz, gayrimaddi hak ödemeleri, kira ve yurtdışından elde edilen diğer tüm gelirlerin toplamı ülkenin kuzey ve doğu bölgelerindeki endüstriyel üretimlerinin toplamına eşittir.[5]

19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başında net yabancı varlıkların durumunun, İngiltere ve Fransa'da yapısal bir dış ticaret açığına izin verdiğini anlamamız önem taşıyor. 1880-1914 arasında bu iki ülke değer olarak ihraç ettiklerinden daha fazla mal ve hizmet ithal etmiştir (bu dönemdeki ticaret açıkları milli gelirin %1-2'sine karşılık gelmekteydi). Bu durum onlara hiçbir sorun çıkartmamıştır, zira dünyanın geri kalanından sağladıkları yurtdışı sermaye gelirleri milli gelirlerinin %5'ini geçmekteydi. Bu ülkelerde ödemeler dengesi de ciddi oranda fazla vermekte, bu da yabancı aktiflerin her yıl artmasını sağlamaktaydı.[6] Diğer bir ifadeyle, dünyanın geri kalanı, sömürgeci güçlerin tüketimi artsın diye çalışıyor, bu arada da dünyanın geri kalanı sömürgeci güçlere giderek daha borçlu hale geliyordu. Bu bize şaşırtıcı gelebilir. Ancak ticari kârlarla veya sömürgeler ele geçirerek yabancı aktif birikimi yapmanın amacı zaten daha sonra ticari açık verebilmektir. Sonsuza dek ticari fazla vermenin kimseye faydası olmaz. Mal sahibi olmak, insana tüketmeyi sürdürme ve çalışmadan biriktirebilme ya da en azından sadece çalışarak elde ettiğinden daha fazlasını tüketme ya da biriktirme imkânı sağlar. Sömürgecilik döneminde bu durum uluslararası ölçekte yaşanmıştır. İki dünya savaşının, 1930'lu kriz yıllarının ve sömürgeciliğin sona ermesinin yarattığı sarsıntıların ardından bu yabancı varlık birikimi de tamamen yok olacaktır.

1950'li yıllarda Fransa ve İngiltere'nin dünyanın geri kalanında sahip olduğu varlıklar nette sıfıra yakındı. Demek ki iki eski sömürgeci kuvvetin yurtdışında sahip oldukları varlıklar, kendi ülkelerinde yabancıların sahip oldukları varlıklarla eşitlenmişti. İlk bakışta bu durumun yarım yüzyıl boyunca değişmediğini söyleyebiliriz. 1950'li yıllardan 2010'lu yıllara kadar Fransa ve İngiltere'nin sahip olduğu net yabancı varlıklar bazen hafif artıda, bazen de bariz biçimde ekside, ancak her

durumda, en azından daha önce gözlemlenmiş olan seviyelerle karşılaştırıldığında, sıfıra çok yakın olmuştur.[7]

Son olarak, 18. yüzyıldaki ulusal sermaye yapısını bugünkü yapıyla karşılaştırdığımızda, net yurtdışı varlıkların iki dönemde de ihmal edilebilir bir rol oynamakta olduğunu görüyoruz. Toplam sermaye birikimi milli gelire kıyasla pek değişmemiş gibi görünürken, uzun bir zamana yayılan gerçek yapısal dönüşüm tarım arazilerinin yerini aşamalı olarak gayrimenkul ve iş sermayesinin alması olmuştur.

Gelirler ve Servetler: Büyüklük Seviyeleri

Bu dönüşümleri özetlemek için, bugünün dünyasının büyüklük seviyelerini kullanabiliriz.

Şu anda Fransa ve İngiltere'de kişi başına milli gelir 30.000 avro düzeyindedir, iki ülkede de altı yıllık milli gelire karşılık gelen ulusal sermayeden kişi başına pay da 180.000 avro civarındadır. Bu iki ülkede tarım arazileri artık pek bir değer taşımamaktadır (kişi başına en fazla birkaç bin avro) ve ulusal sermaye neredeyse eşit iki parçaya bölünmüştür: Her vatandaş ortalama 90.000 avro değerinde konuta (kendi kullanımı veya başkalarına kiraya vermek için) ve ortalama 90.000 avro değerinde diğer yurtiçi sermayeye (çoğunlukla finansal araçlar ile şirketlere yatırılmış sermaye) sahiptir.

Üç yüzyıl geriye gittiğimizi ve 1700'lerde geçerli olan sermaye yapısına şu anda geçerli olan ortalama rakamları –30.000 avro gelir ve 180.000 avro servet– uyguladığımızı düşünelim. Temsili Fransız veya İngiliz vatandaşımız böyle bir durumda 120.000 avro değerinde tarım arazisi, 30.000 avro değerinde konut ve 30.000 avro değerinde farklı biçimlerdeki bir sermayeye sahip olacaktır.[8] Elbette bazı Fransız veya İngilizler, örneğin Jane Austen romanlarının kahramanları (John Dashwood Norland arazisiyle, Charles Darcy Pemberley arazisiyle) onlarca ya da yüzlerce milyon avroluk mal varlığına eşdeğer yüzlerce hektar araziye sahipti, lakin diğer birçok kişi hiçbir şeye sahip değildi. Ancak bu ortalama değerler, ulusal sermayenin yapısının, yıllık gelir akışı bazında hemen hemen aynı seviyeyi korurken, 18. yüzyıldan bu yana nasıl tamamen değiştiği hakkında somut bir fikir edinmemize yardımcı olmaktadır.

Şimdi 30.000 avroluk ortalama gelire ve 180.000 avroluk servete sahip temsili İngiliz veya Fransız vatandaşımızın *Belle Époque*'taki, 1900-1910 civarındaki durumunu hayal edelim. İngiltere'de tarım arazilerinin artık fazla bir payı kalmamıştı, her bir İngiliz vatandaşına 10.000 avrodan daha az değerde bir tarım arazisi düşüyordu. Buna karşılık kişi başına düşen tutarlar, konut için 50.000 avro, diğer yurtiçi varlıklar için 60.000 avro ve yurtdışı yatırımlar için yaklaşık 60.000 avro idi. Tarım arazilerinin halen kişi başı 30.000-40.000 avro aralığında bir değeri ifade etmesi ve kabaca aynı miktarın yabancı yatırımlar için de geçerli olması dışında, Fransa'da da durum benzer idi.[9] İki ülkede de yabancı aktifler hatırı sayılır bir önem kazanmıştı. Bir kez daha belirtelim, herkes Süveyş Kanalı'nın hisse senetlerine veya Rus tahvillerine sahip değildi. Hiçbir yurtdışı varlığı olmayan çoğunluk ile yüklü bir portföye sahip azınlığı toplayarak, tüm nüfus için hesapladığımız bu ortalamalar, Fransa ve İngiltere'nin dünyanın geri kalanında biriktirdiği muazzam zenginliği ölçmemize izin vermektedir.

Kamu Serveti, Özel Servet

20. yüzyılda sermayenin maruz kaldığı şokları ve İkinci Dünya Savaşı'ndan beri yeniden canlanmasının ardındaki sebepleri daha detaylı bir şekilde incelemeden önce, bu noktada kamu borcuna ve daha genel olarak ulusal sermayenin kamu sermayesi ve özel sermaye arasındaki bölüşümüne dair sorunları analiz etmemiz gerekiyor. Zira zengin devletlerin özellikle borç biriktirme eğiliminde oldukları şu 21. yüzyıl başında, kamu sektörünün bilançosunda aynı zamanda aktifler de olduğunu çoğunlukla unuturuz. Tanım itibarıyla, kamu sermayesi ile özel sermaye arasındaki dağılım, az önce evrimini izlediğimiz ulusal sermayenin ne toplam miktarında ne de bileşiminde bir değişiklik yaratır. Yine de mülkiyet haklarının, kamu gücü ile özel şahıslar arasındaki bu bölüşümü politik, ekonomik ve toplumsal açıdan önem taşımaktadır.

1. Bölüm'deki tanımları hatırlatmakla işe başlayalım. Ulusal sermaye veya milli servet, kamu sermayesi ve özel sermayenin toplamıdır. Kamu sermayesi devletin ve çeşitli kamu idarelerinin aktifleri ve pasifleri arasındaki farktır. Aynı şekilde özel sermaye de kişilerin aktifleri ve pasifleri arasındaki farktır. Kamu sektörü ve özel sektör açısından

sermaye, her zaman net bir varlık olarak, yani varlıkların (aktiflerin) piyasa değeri ile yükümlülüklerin (pasifler, yani borçlar) arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Kamu aktiflerinin iki somut biçimi vardır. Bu sermaye finansal olabileceği gibi, finansal olmayan bir sermaye de (başta kamu binaları, idare, sağlık ve eğitim gibi kamu hizmetleri için kullanılan ilköğretim okulları, liseler, üniversiteler, hastaneler vs.) olabilir. Devletler şirketlerde azınlık veya çoğunluk paylara sahip olabilir. Bu şirketler yurtiçinde veya yurtdışında yerleşik olabilir (örneğin son yıllarda devletlerin sahip olduğu yurtdışı finansal varlıkları yöneten, yüklü portföylere sahip "devlet fonu" denilen fonlar ortaya çıkmıştır).

Pratikte finansal ve finansal olmayan aktifler arasındaki sınır bu denli kesin olmak zorunda değildir. Örneğin, Fransız devleti France Télécom ile La Poste'u (Posta İdaresi) anonim şirket haline dönüştürdüğünde, devletin bu yeni şirketlerdeki iştiraki finansal aktif sayıldı; halbuki daha önce Posta ve Telekomünikasyon İdaresi tarafından kullanılan binalar ve teçhizat finansal olmayan aktifler arasında sayılıyorlardı. 2010'lu yılların başında kamu aktiflerinin toplam değerinin (finansal olmayan ve finansal olan), İngiltere'de yaklaşık bir yıllık milli gelire, Fransa'da ise bir buçuk yıllık milli gelirden biraz daha azına karşılık geldiği tahmin edilmektedir. Bu iki ülkedeki kamu borçlarının yaklaşık bir yıllık milli gelire denk geldiğine bakılacak olursa, kamunun net aktiflerinin veya kamu sermayesinin bu iki ülkede de sıfıra çok yakın olduğunu söyleyebiliriz.

Her iki ülkenin istatistik kurumları ve merkez bankaları tarafından yapılan son resmi tahminlere göre, toplam kamu sermayesi İngiltere'de sıfıra yakındır, Fransa'da ise milli gelirin %30'unun biraz altındadır veya tüm ulusal sermayenin yirmide birine karşılık gelmektedir (bkz. Tablo 3.1).[10]

Diğer bir deyişle, eğer bu iki ülkenin devletleri tüm varlıkların satılması ve bununla derhal borçların kapatılması kararını verselerdi, İngiltere'de geriye hiçbir şey kalmayacak, Fransa'da ise geriye çok az varlık kalacaktı. Tahminlere yüzde yüz doğru diye bakmamak gerektiğini bir kez daha hatırlatalım. Her ülke Birleşmiş Milletler ve diğer uluslararası örgütler tarafından standart hale getirilmiş fikir ve yöntemleri uygulamak için elinden geleni yapsa da, ulusal muhasebe kesin bir bilim değildir ve hiçbir zaman da olmamıştır. Kamu borcu veya kamunun finansal

Tablo 3.1
Fransa'da Kamu Serveti ve Özel Servet, 2012

	Sermayenin Değeri (Milli Gelirin %'si)		Sermayenin Değeri (Ulusal Sermayenin %'si)	
Ulusal Sermaye (Özel Sermaye+Kamu Sermayesi)	% 605		%100	
Kamu Sermayesi (Net Kamu Serveti= Kamu Aktifleri-Kamu Borçları)	% 31		%5	
	Aktifler	Borçlar	Aktifler	Borçlar
	%145	%114	%24	%19
Özel Sermaye (Net Özel Servet= Bireylerin [Hanehalkının] Sahip Olduğu Aktifler-Borçlar)	% 574		% 95	
	Aktifler	Borçlar	Aktifler	Borçlar
	% 646	%72	%107	%12

2012 yılında Fransa'da ulusal sermayenin toplam değeri, milli gelirin %605'ine eşitti (milli gelirin 6,05 katına), bunun %31'ini kamu sermayesi (toplamda %5), %574'ünü ise özel sermaye (toplamda % 95) oluşturuyordu.

Hatırlatma: Milli gelir, GSYH'den sermayenin yıpranması için ayrılan tutarın düşülmesi ve buna net yabancı gelirlerin eklenmesi ile elde edilir, bu da 2012 yılında Fransa'nın GSYH'sinin %90'ına karşılık gelmektedir. bkz. 1. Bölüm ve Teknik Ek. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

aktiflerinin toplamının hesaplanmasında fazla bir sorun yoktur. Buna karşılık, kamu binalarının (okullar, hastaneler vs.) veya ulaşım altyapılarının (özellikle demiryolu hatları ve otobanlar) piyasa değerlerini doğruluk payı yüksek bir biçimde belirlemek, düzenli bir satışa konu olmadıkları için pek de kolay değildir. Teorik açıdan değer hesaplamaları yakın geçmişte gözlenen benzer satışların fiyatlarına bağlı olmalıdır, ancak piyasa fiyatları sıklıkla, kimi zaman sert şekilde oynadığından, bu karşılaştırmalara her zaman güvenilemez. Bu nedenle, yapılan tahminler matematiksel kesinlikler olarak değil, büyüklük seviyeleri olarak düşünülmelidir.

Her durumda, kamunun net varlıklarının bu iki ülkede çok düşük seviyelerde olduğu, özel kesimin varlıklarına kıyasla oldukça önemsiz kaldığı konusunda şüphe yoktur. Net kamu sermayesi İngiltere'de milli servetin %1'ini, Fransa'da yaklaşık %5'ini, hatta kamu aktiflerinin gerçek değerlerinden daha düşük gösterildiklerini varsayarak, %10'unu temsil etse bile, bu oranlar bizim sözünü etmekte olduğumuz konuda ancak sınırlı bir önem arz eder. Ölçümlerdeki kusurlar ne olursa olsun, bizi burada asıl ilgilendiren olgu şudur: Özel kesimin serveti 2010

yılının başında milli servetin neredeyse tamamını, mevcut son değerlendirmelere göre İngiltere'de %99'dan fazlasını, Fransa'da neredeyse %95'ini meydana getirmektedir, yani her durumda %90'ın üzerindedir.

Tarihte Kamu Serveti

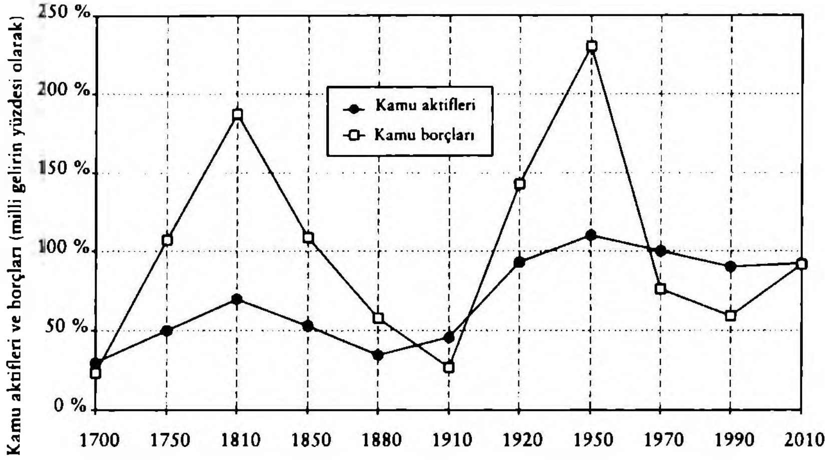
Eğer şimdi 18. yüzyıldan bu yana İngiltere ve Fransa'daki kamusal zenginliğin tarihini, ulusal sermayenin kamu ve özel olarak dağılımındaki evrimle birlikte incelersek, az önceki açıklamamızın tarihte hemen her zaman geçerli olduğu sonucuna varırız (bkz. Grafik 3.3-3.6). İlk bakışta, kamu kesiminin aktif ve pasiflerinin ve daha ziyade ikisinin arasındaki farkın, genellikle özel kesimin devasa büyüklükteki servetine kıyasla çok daha küçük rakamlarla ifade edildiğini görüyoruz. Kamunun net varlığı her iki ülkede de üç yüzyıl boyunca bazen artıda, bazen ekside seyretmiştir. Ancak, milli gelirin yaklaşık olarak +%100 ve -%100'ü arasındaki (genelde +%50 ve -%50 arasında) bu salınımlar, özel kesimin zenginliğinin ulaştığı seviyelere kıyasla (milli gelirin %700-800'üne kadar) sınırlı büyüklükte kalmıştır. Diğer bir ifadeyle, ulusal sermaye ile milli gelir ilişkisinin 18. yüzyıldan bu yana gelen, yukarıdaki satırlarda özetlediğimiz tarihi, genelde özel sermaye ile milli gelir ilişkisinin tarihi olmuştur (bkz. Grafik 3.5-3.6).

Bu durum temel, ama nispeten iyi bilinen bir olguyla bağlantılıdır: Fransa ve İngiltere her zaman özel mülkiyet üzerine kurulu ülkeler olmuşlar ve hiçbir zaman ulusal sermayenin kamu gücünün denetimi altına girdiği Sovyet tarzı bir komünizmi tecrübe etmemişlerdir. Özel servetin hacminin daima kamu servetinin hacminden büyük olması bu nedenle şaşırtıcı değildir. Diğer yandan, bu iki ülkeden hiçbiri özel servetin büyüklüğünü kökten değiştirecek kadar büyük miktarda kamu borcuna sahip olmamıştır.

Bu temel hususla ilgili parantezi kapatıp, analizimizde ilerleyecek olursak, bu iki ülkede de servet konusunda izlenen kamu politikalarının çok aşırı noktalara varmamakla birlikte, özel servet birikiminde yadsınamaz bir etki yarattıklarını, üstelik bunu birçok kez ve zıt yönlerde gerçekleştirdiklerini söylemek gerekir.

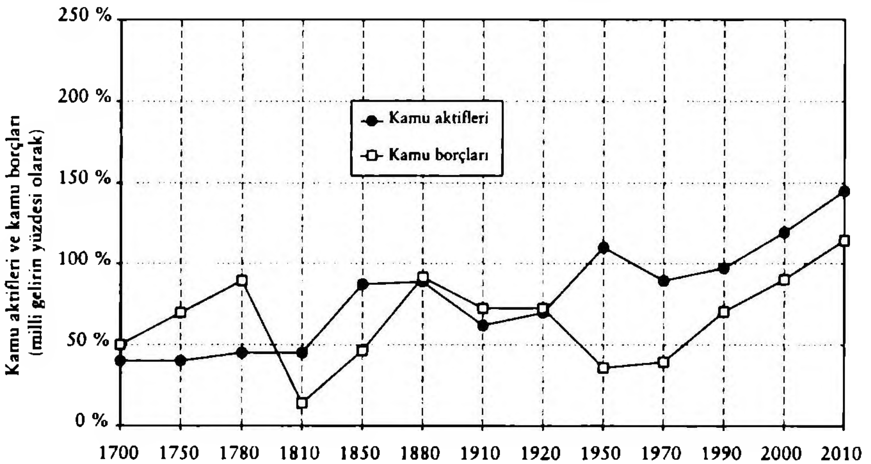
Kamu otoritesi kimi zaman özel kesimin servetini büyütmek eğiliminde olmuştur (18. ve 19. yüzyıllarda İngiltere'de ya da *Ancien*

Grafik 3.3
İngiltere'de Özel Servet, 1700-2010



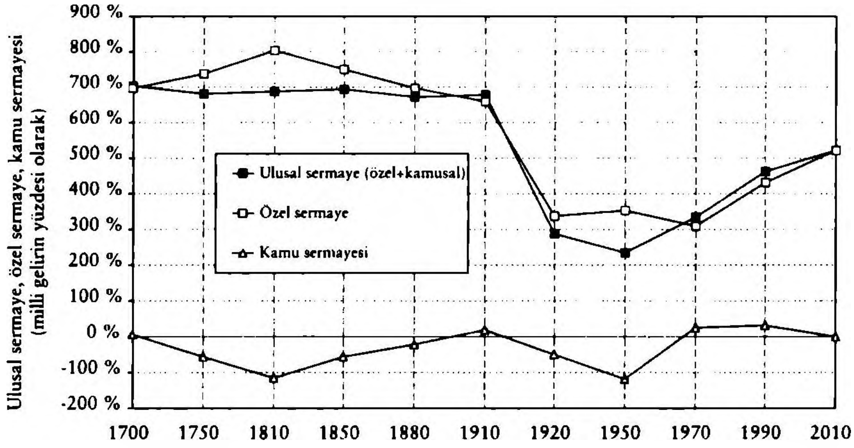
Kamu borcu 1950 yılında iki yıllık milli gelirin üzerindeydi (kamu aktiflerinin toplamı ise bir yıllık milli gelire karşılık geliyordu). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 3.4
Fransa'da Özel Servet, 1700-2010



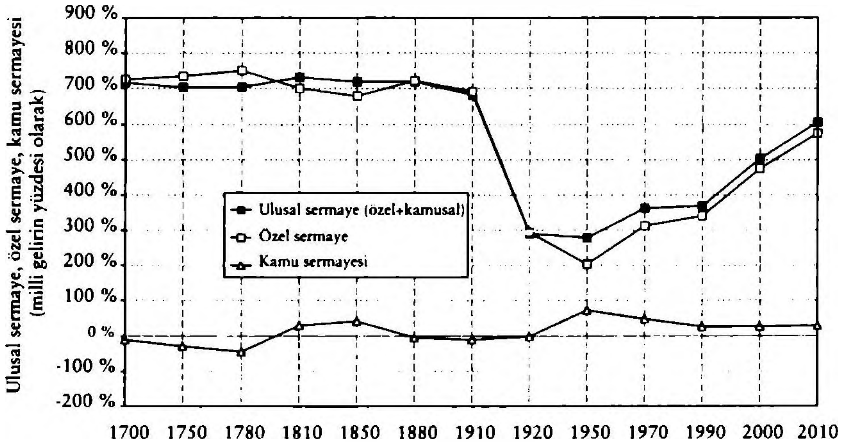
Kamu borcu Fransa'da 1780 yılında, 1880 yılında ve 2000-2010 döneminde, yaklaşık olarak bir yıllık milli gelire karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 3.5
İngiltere'de Özel Sermaye, Kamu Sermayesi, 1700-2010



1810 yılında İngiltere'de özel sermaye sekiz yıllık milli gelire karşılık geliyordu (Ulusal sermaye yedi yıllık milli gelire karşılık geliyordu).
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 3.6
Fransa'da Özel Sermaye, Kamu Sermayesi, 1700-2010



1950 yılında kamu sermayesi neredeyse bir yıllık milli gelire eşitken, özel sermaye iki yıllık milli gelire karşılık geliyordu.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Régime veya *Belle Époque*'ta Fransa'da olduğu gibi, büyük miktarlarda devlet borçlanmasına gitmek). Bazı durumlarda ise tam tersine ağırlıklarını azaltmaya çalışır (Fransa'da İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kamu borçlarının silinmesi ve büyük bir kamu sektörünün kurulması gibi; aynı şey daha düşük ölçekte İngiltere'de de yapılmıştır). 21. yüzyılın başında, bu iki ülkenin –ve diğer zengin ülkelerin tümünün– birinci türden bir yöneliş içinde olduğunu görüyoruz. Ancak tarihsel tecrübe, bunun oldukça hızlı şekilde değişebileceğini gösteriyor. Buna hazırlıklı olmak için, İngiltere ve Fransa'nın geçmişteki yön değişikliklerini incelemekte fayda olabilir, çünkü her iki ülkenin de bu konuda zengin ve hareketli tarihsel tecrübeleri bulunmaktadır.

İngiltere'de Kamu Borçları ve Özel Sermayenin Güçlendirilmesi

İngiltere'deki durumla başlayalım. İlki Napoléon savaşlarının, ikincisi de İkinci Dünya Savaşı'nın sonunda olmak üzere İngiliz kamu borcu iki kez aşırı yüksek seviyelere, GSYH'nin %200'ü civarına, hatta onun da biraz üzerine çıkmıştır. İlginç olan şudur: İngiltere hem uzun süre boyunca hem de çok yüksek seviyelerde borçlanmış, ancak hiçbir zaman temerrüde düşmemiş bir ülkedir. Zaten bu iki husus birbirinin açıklamasını da içermektedir: Zira öyle ya da böyle, dolaylı ya da dolaysız yoldan temerrüde düşülmediyse, borcu tamamen reddetmeden ya da yüksek enflasyon yönetimini kullanmadan, böylesine büyük bir borcun geri ödenmesi çok uzun zaman alır.

19. yüzyıldaki İngiltere'nin kamu borçlanması, bu anlamda bir ders konusudur. Biraz geriye gidelim. 18. yüzyılda, Amerikan Bağımsızlık Savaşı öncesinde de, Fransız Krallığı gibi İngiltere de önemli miktarda kamu borcu biriktirmiş durumdaydı. İki monarşi de çoğunlukla kendi aralarında ve diğer Avrupa ülkeleriyle savaşıyor ve harcamalarını karşılamaya yetecek vergi gelirini elde edemiyorlardı. Bu nedenle kamu borçları da hızla artıyordu. Bu iki ülkenin kamu borcu sırasıyla 1700-1720'lerde milli gelirin %50'sine, 1760-1770'lerde ise %100'ü civarına karşılık gelen bir seviyedeydi.

Fransız monarşisinin vergi sistemini modernize etmek ve asillere sağlanan mali ayrıcalıkları kaldırmaktaki yetersizliği bilinmektedir. So-

nunda, 1789'da Etats-Généraux'nun [genel meclis] toplantıya çağrılmasıyla gelen devrimci çözüm, 1790-1791 yıllarında yeni bir vergi sisteminin yaratılması (özellikle toprak sahiplerine emlak vergisi ve servet sahiplerine veraset ve intikal vergisi getirmek suretiyle) ve 1797 yılında yaşanan "banqueroute des deux tiers" [üçte ikinin iflası] ("assignat"ların tedavüle girmesi ve bunun sonucunda oluşan enflasyon en yaygın temerrüdü tetiklemişti) ile *Ancien Régime*'in borçlarından kurtulunduğu da bilinen gerçeklerdir.[11] Böylece 19. yüzyılın başında Fransa'nın kamu borcu aniden inişe geçmiş ve çok düşük seviyelere gerilemiştir (1815'te milli gelirin %20'sinden düşüktür).

İngiltere'deki gidişat ise tamamen farklıdır. İngiliz monarşisi, Amerikan Bağımsızlık Savaşı'nı ve daha önemlisi devrim ve Napoléon dönemlerinde Fransa ile yapılan birçok savaşı finanse etmek için sınırsızca borçlanmayı seçmiştir. Kamu borcu böylece 1770'li yılların başında milli gelirin %100'ü civarına, 1810'lu yıllarda ise yaklaşık %200'üne yükselmiştir. Bu borç Fransa'nın aynı dönemdeki borcunun on katıdır. Bu borcu sürekli azaltıp 1910'lu yılların başında milli gelirin %30'unun altına indirebilmesi için, İngiltere'nin bir yüzyıl boyunca bütçe fazlası vermesi gerekmiştir (Grafik 3.3).

Bu tarihsel deneyimden hangi dersleri çıkarabiliriz? Öncelikle, bu yüksek kamu borcunun İngiliz toplumunda özel servetin ağırlığını artırdığına şüphe yoktur. İmkânı olan İngilizler devlete talep ettiği miktardaki borcu vermişler, ama bu durum özel kesim yatırımlarını da kayda değer şekilde azaltmamıştır: 1770-1810 yıllarında kamu borcundaki çok kuvvetli yükseliş, özel kesimin aynı miktardaki tasarruf artışı ile finanse edilmiştir (bu da dönemin İngiliz varlıklı kesiminin refah seviyesinin ne denli yüksek olduğunun ve devlet tahvili faizlerinin de ne denli cazip oranlarda olduğunun kanıtıdır). Bu dönem süresince ulusal sermaye toplamda yedi yıllık milli gelire karşılık gelen bir seviyede sabit kalmıştır, halbuki özel servet 1810'lu yıllarda sekiz yıllık milli gelirin de üzerine çıkmış, kamu serveti ise aynı dönemde azalarak eksiye geçmiştir (bkz. Grafik 3.5).

O halde, servet konusunun Jane Austen romanlarının her yerinde bulunması kimseye şaşırtıcı gelmeyecektir: Alışıldık arazi sahiplerine, önceden görülmemiş sayıda devlet tahvili sahibi eklenmiştir (eğer edebi eserlere tarihsel kaynak gibi güvenecek olursak, büyük oranda aynı

kişiler söz konusudur), toplam özel servet istisnai biçimde yüksek bir seviyeye çıkmıştır. Devletten sağlanan rantın, topraktan gelen rantlara eklenmesiyle birlikte özel servet tarihte görülmemiş bir tepe noktaya ulaşmıştır. Demek ki bu çok yüksek miktarlı kamu borcu, borcu verenlerin ve kendilerinden sonra gelen nesillerin tümüne –en azından İngiliz monarşisinin, harcamalarını bu kişilere vergi ödetmek suretiyle finanse etmesi gibi bir duruma kıyasla– gayet iyi hizmet etmiştir. İmkân sahibi olanlar açısından, devlete bir miktar borç vermek (sonrasında onlarca yıl boyunca faiz geliri elde etmek) belli ki devlete vergi şeklinde ödeme yapmaktan (bedelsiz şekilde) çok daha çekicidir. Öte yandan devletin verdiği açıkların sermayeye olan talebi artırması, sermaye getirisini de haliyle yukarıya doğru itmekte, bu da sermaye arz eden ve refahı elde ettiği getiriye bağlı olan kişilere çıkar sağlamaktadır. Asıl olay –ve 20. yüzyılla ayrıldığı asıl nokta– 19. yüzyılda kamu borcunun geri ödemesinin yüksek bir bedel üzerinden yapılmış olmasıdır: Enflasyon 1815'ten 1914'e kadar neredeyse sıfır düzeyinde kalmış, devlet tahvillerinin faiz oranı ise oldukça yüksek (genelde %4-5 civarındaydı) ve büyüme oranının açıkça üzerinde seyretmiştir. Bu şartlarda, devlete borç vermek servet sahipleri ve onların vârisleri açısından oldukça kazançlı bir iş olabilir.

Somut bir örnek verelim: Yirmi yıl boyunca GSYH'sinin %5'i seviyesinde açık veren bir devlet düşünelim; vergileri aynı miktarda artırmak zorunda kalmadan, bu parayı 1795'den 1815 yılına kadar geçen sürede önemli bir asker nüfusunun maaşlarını ödemekte kullanıyor olsun. Yirmi yılın sonunda biriken ek kamu borcu bu ülkenin GSYH'sinin %100'üne eşit olacaktır. Hükümetin anaparayı ödemek telaşında olmadığını, her sene faizi ödemekle yetindiğini farz edelim. Böyle bir durumda eğer faiz oranı %5 ise, her yıl GSYH'sinin %5'ini bu ek kamu borcunun faizini ödemek için kullanacak ve bu sonsuza dek sürecektir.

19. yüzyıl İngiltere'sinde durum kabaca buydu. Bir asır boyunca, 1815'ten 1914'e dek, İngiliz bütçesi sistematik olarak, çok yüksek tutarlarda bir faiz dışı fazla verdi, bu da toplanan vergilerin, harcamaları sistematik olarak geçtiği anlamına geliyordu. GSYH üzerindeki bu birkaç puanlık fazla, örneğin bu dönemdeki eğitim harcamalarının tamamını geçiyordu. Bu fazla sadece borç tahvillerini elinde tutanlara verilen faizleri finanse etmeye yarıyordu, anaparayı ödemeye yeterli değildi: İngiltere'nin kamu borcu nominal olarak tüm dönem boyunca 1 milyar

İngiliz sterlini civarında sabit kalmıştır. Bir yüzyıllık çilenin ardından, İngiltere'nin –milli gelirin yüzdesi cinsinden ifade edilen– kamu borcunun hızla azalmasını, sadece yurtiçi hasıla ve milli gelirdeki büyümenin hız kazanması sağlamıştır (1815-1914 arası %2,5'e yakındır).[12]

Kamu Borcundan Kim Kazanç Sağlar?

Bu tarihsel tecrübe birçok sebepten dolayı temel mahiyettedir. Öncelikle, Karl Marx başta olmak üzere 19. yüzyıl sosyalistlerinin özel sermaye biriktirmeye hizmet eden bir araç olarak algıladıkları kamu borcuna neden şüpheyle yaklaştıklarını anlamamıza izin vermektedir. Kamu borcu bu dönemde sadece İngiltere'de değil, birçok farklı ülkede, özellikle de Fransa'da yüksek bir bedelle geri ödeniyordu. 1797 yılındaki devrime bağlı iflas olayı bir daha asla tekrarlanmadı ve Balzac romanlarındaki rantiyeler de sahip oldukları iç borçlanma senetleri konusunda Jane Austen'ın romanlarındakilerden daha endişeli görünmüyorlardı. Gerçekte ise enflasyon 1815-1914 arasında Fransa'da ve İngiltere'de aynı şekilde düşüktü ve kamu borçlarının faizleri her zaman peşin para ile ödeniyordu. Devlet rantı 19. yüzyıl boyunca İngiltere'de olduğu gibi Fransa'da da çok güvenli bir yatırım aracıydı ve özel serveti büyütmeye, refahını artırmaya katkıda bulunmuştu. Fransa'da 1815'te oldukça düşük olan kamu borcu stoku, takip eden otuz yıllık dönem boyunca, özellikle sınırlı oy sistemine sahip monarşiler döneminde (1815-1848) ise artmaktan geri durmamıştır.

Fransız devleti 1815-1816'dan itibaren işgalci ordulara ödenen tazminatları finanse etmek için borçlanır, sonrasında Fransız Devrimi sırasında sürgüne gönderilen aristokratlara (kendileri yokken –sınırlı bir şekilde– dağıtılan arazilerinin karşılığında) meşhur "göçmenlerin milyarı"nı ödemek için bir kez daha ağır bir borç yükü altına girmiştir. Kamu borcundaki toplam artış milli gelirin %30'undan fazlasına eşittir. İkinci İmparatorluk döneminde finansal çıkarlar iyi gözetilmiştir. Marx 1849-1850 dönemine ait *Die Klassenkämpfe in Frankreich* [*Fransa'da Sınıf Savaşı*] konulu sert makalelerinde, Louis-Napoléon Bonaparte'ın yeni maliye bakanını, bankacıları ve yüksek finansı temsil eden Achille Fould'u, içkilerden alınan vergilerin oranını rahatça artırıp, bundan elde edilen gelirleri rantiyelere ödemeye karar vermesinden dolayı eleştirir. Daha

sonra, 1870-1871'deki Fransa-Prusya Savaşı'nın sonunda, Fransız devleti Almanya'ya milli gelirinin yaklaşık %30'una eşdeğer bir ödemeyi yapmak için halkına tekrardan borçlanmak zorunda kalır.[13] Sonuçta, 1880-1914 dönemi boyunca, kamu borcu Fransa'da İngiltere'dekinden daha yüksek bir seviyeye ulaşır: Kamu borcunun milli gelire oranı İngiltere'de %50'nin altındayken, Fransa'da %70-80 seviyesine ulaşmıştır. *Belle Époque*'un Fransız romanlarında, devlet rantı kapsamlı bir biçimde temsil edilmiştir. Devlet her sene milli gelirin %2-3'ünü (veya dönemin ulusal eğitim bütçesi kadarını) faiz olarak dağıtmış ve dağıtılan bu faizler çok önemli bir sosyal zümrenin yaşamını sürdürmesini sağlamıştır.[14]

20. yüzyılda tamamen farklı bir bakış açısı gelişti: Borçlanma, kamu harcamalarına dair bir politikaya ve daha mütevazı koşullarda yaşayanlar yararına toplumsal bir yeniden dağılıma hizmet edecek bir araç olabilirdi. Bu iki görüş arasındaki fark gayet basittir: 19. yüzyılda, borç yüksek bir bedelle geri ödeniyordu, bu borç verenlerin çıkarınaydı ve özel servetin güçlenmesine yarıyordu; 20. yüzyılda borç enflasyon selinin içinde kaldı ve âdeta geri ödenmedi, vergileri artırılmadı, ama açıklar fiilen varlıklarını devlete borç vermiş kişiler tarafından finanse edildi. Uzun süredir 19. yüzyıldakini aratmayacak seviyelere inen enflasyonun paylaşımda ne etki yarattığı belirsizliğini korurken, kamu borcuna yönelik bu "ilerici" bakış 21. yüzyılda halen zihinlerden silinmemiş durumdadır. İlginç bir biçimde, Fransa'da enflasyonun yeniden dağılıma yaptığı katkı, İngiltere'dekinden fazladır. Önceki bölümde gördüğümüz gibi, Fransa 1913-1950 arasında yıllık ortalama %13 enflasyon oranıyla tanışmış, bu da fiyatların yüz katına çıkmasına yol açmıştır. Proust 1913 yılında *Du côté de chez Swann*'ı [*Swann'ların Tarafı*] yayımladığında, devlet rantı romancının yazlarını geçirdiği Cabourg Oteli kadar sağlam görünüyordu. 1950'ye gelindiğinde bu rantların satınalma gücü %1'e inmişti, öyle ki 1913'ün rantiyeleri ve onların ardından gelenler neredeyse hiçbir şeye sahip değillerdi. Devlet açısından sonuç şu oldu: Devralınan büyük kamu borcuna (1913'te milli gelirin %13'üne yakın) ve 1913-1950 dönemindeki –özellikle savaş yılları boyunca– çok yüksek açıklara rağmen, Fransa'nın kamu borcu 1950'de nispeten düşük (milli gelirin %30'u civarında) ve 1815 yılındakiyle aynı seviyedeydi. İkinci Dünya Savaşı'nın devasa açıkları üst üste dört yıl boyunca –1945'ten

1948'e, oldukça yoğun bir siyasi atmosferde– yıllık %50'den yüksek bir seviyede seyreden enflasyon sayesinde neredeyse anında silinmiştir. Bu durum bir anlamda 1797'deki "üçte ikinin iflası"na eşdeğerdir: Ülkeyi düşük bir kamu borcuyla yeniden inşa edebilmek için geçmişe ait hesaplar kapatılmıştır (bkz. Grafik 3.4).

İngiltere'de işler farklı, daha yavaş ve bu kadar heyecana kapılmadan yapılıyordu. 1913 ve 1950 arasında, ortalama enflasyon yıllık %3 seviyesinin biraz üstündedir, yani fiyatlar üçe katlanmıştır (Fransa'daki bunun otuz katıdır). Bu, İngiliz rantiyeleri açısından ihmal edilemez derecede büyük bir gasp anlamına gelmektedir, böyle bir şeyin olacağı 19. yüzyılda ve Birinci Dünya Savaşı'na dek düşünülemezdi bile. Ancak bu bile iki dünya savaşı boyunca biriken devasa kamu borçlarını karşılamaya asla yetmemişti: İngiltere savaş harcamalarını aşırı para basımına başvurmadan finanse etmek konusunda seferber olmuştu, bu nedenle ülke kendisini 1950 yılında GSYH'nin %200'ünden fazla, 1815'dekinden daha yüksek, devasa bir kamu borcunun içinde buldu. İngiliz borcunun yeniden GSYH'nin %50'si civarındaki bir seviyeye gerilemesi için 1950-1960 dönemindeki (yıllık %4'ten fazla) ve özellikle 1970'li yıllardaki enflasyonu (yaklaşık yıllık %15) beklemek gerekecekti (bkz. Grafik 3.3).

Enflasyonla yeniden dağılım mekanizması son derece etkilidir ve 21. yüzyıl süresince bu iki ülkede önemli bir tarihsel rol oynamıştır. Ancak bu mekanizma iki önemli sorunu da beraberinde getirmektedir. Bir kere enflasyonun hedefi kesin değil, yaklaşıktır: Belli derecede servet sahibi insanlar arasında, parasını –banka hesapları aracılığıyla doğrudan ya da dolaylı olarak– iç borçlanma senetlerine yatıranların en zengin kesimi teşkil ettiği söylenemez, hatta bunun aksi doğrudur.

Diğer taraftan, bu mekanizma uzun bir süre boyunca işletilemez: Enflasyonun kalıcı hale gelmesiyle, borç verenler daha yüksek bir nominal faiz talep ederler ve fiyatların yükselmesi de beklenen etkileri göstermez. Üstelik, yükselen bir enflasyon durmaksızın hızlanma eğilimindedir (süreç bir defa başladığında, onu durdurmak çoğunlukla zordur) ve kontrol edilmesi zor sonuçlar üretebilir (kimi toplumsal kesimler gelirlerinin gözle görülür biçimde değer kazandığını görür, diğerleri ise daha azına mahkûm olur). 1970'li yıllara gelindiğinde –zengin ülkeler tarafından yüksek enflasyon, yüksek işsizlik ve nispi ekonomik durgun-

luk karışımı ("stagflasyon") ile yaftalanmış on yıllık dönemde– düşük enflasyon lehine yeni bir hâkim konsensüs geliştiğini görüyoruz. Bu konuya daha sonra geri döneceğiz.

Ricardo'cu Denkliğin İniş Çıkışları

Kamu borçlarının, 18. yüzyıl ve 19. yüzyılın huzurlu rantiyelerinden 20. yüzyılın enflasyonla yapılan kamulaştırmalarına uzanan bu uzun ve patırtılı hikâyesi kolektif hafızada ve kolektif temsillerde silinmeyecek izler bırakmıştır. Bu tarihsel deneyimler eşit şekilde ekonomistleri de etkilemiştir. Örneğin David Ricardo 1817'de bugün "Ricardo'cu Denklik" ismiyle bilinen, bazı durumlarda kamu borcunun ulusal sermaye birikimi üzerinde hiçbir etkisi olmadığını ileri süren hipotezini formüle ettiğinde, belli ki kendi etrafında gördüklerinden oldukça etkilenmişti. Ricardo'nun bu konuda yazdığı sırada, İngiliz kamu borcu GSYH'nin %200'ü seviyesine yaklaşmaktaydı ve bu durum henüz özel kesimin yatırımlarını ve sermaye birikimini tüketmiş gibi görünmüyordu. Korkulan olmadı, *crowding out* [dışlama] etkisiyle karşılaşılmadı ve görünüşe bakılırsa kamu borcundaki büyüme özel sermayedeki artışla finanse edildi. Ancak bu yaşanan, söz konusu kuralın her zaman ve her yerde geçerli, evrensel bir kural olduğu anlamına gelmemektedir: Şüphesiz her şey ilgili toplumsal kesimin refahına (bu özel durumda, azınlıktaki bir grup İngiliz gereken ilave sermayeyi yaratmaya yetecek imkânlara sahipti), teklif edilen faiz oranına ve elbette ki hükümete duyulan güvene bağlıdır. Geçmişe ait serilere veya Grafik 3.3'te gösterilen türdeki ölçümlere sahip olmayan, ancak döneminin İngiliz kapitalizmini yakından tanıyan Ricardo, devasa kamu borcunun milli servet üzerinde hiçbir etki yaratmadığını ve yalnızca ülkenin bir kısmını diğerinin alacaklısı durumuna getirdiğini oldukça net bir biçimde görebilmiştir.[15]

Benzer şekilde, Keynes de 1936 yılında "rantiyenin ötenazisi" hakkında yazarken, kendi etrafında gördüklerinden derinlemesine etkilenmiş durumdaydı: Birinci Dünya Savaşı öncesine ait rantiyeler dünyası çöküyordu, dönemin ekonomik ve bütçesel krizinden çıkılmasının politik açıdan kabul edilebilir başka bir yolu da yoktu. Keynes özellikle, İngilizlerin 1914 öncesi altın standardına duydukları muhafazakâr bağ yüzünden kabullenmekte tereddüt ettikleri enflasyonun, kamu borcu-

nun yükünü ve birikmiş servetin etkisini azaltmanın (en adili olmasa da) en basit yolu olduğunu açıkça hissetmiştir.

1970-1980 döneminden bu yana, kamu borcu analizleri, ekonomistlerin analizlerini kuşkusuz aşırı bir biçimde "temsili birey" modellerine, yani her bir ekonomik birimin aynı gelire ve servete (ve böylece özellikle aynı miktarda kamu borcuna) sahip olduğunu farz eden modellere dayandırmasından zarar görmektedir.

Reel dünyayı bu şekilde basitleştirmek, daha karmaşık modellerdeki çözülmesi zor mantıksal ilişkileri öne çıkarabilmek bakımından bazen faydalı olabilir.

Ancak, bu modeller sıklıkla aşırı ve pek gerçekçi olmayan sonuçlar verir ve anlaşılır olmak yerine kafa karıştırırlar, bunun sebebi de gelir ve servet paylaşımındaki eşitsizlik meselesini tamamen dışlamalarıdır.

Kamu borçlarına gelince, bu temsili birim modelleri bizi kamu borçlarının yalnızca toplam ulusal sermayenin seviyesi değil, vergi yükünün paylaşımı bakımından da tamamen etkisiz oldukları, nötr oldukları neticesine yönlendirebilirler.

Amerikalı ekonomist Robert Barro[16] tarafından öne sürülen "Ricardo'cu Denklik"in radikal yeniden yorumu, kamu borcunun büyük kısmının pratikte nüfusun azınlık denebilecek bir kesiminin elinde olduğunu –örneğin 19. yüzyılda İngiltere, ama başka örnekler de var– ve borcun geri ödenmesinin veya ödenmemesinin yurtiçinde önemli yeniden bölüşümlere yol açtığı gerçeğini dikkate almamaktadır.

Servet paylaşımının daima –III. Kısım'da değişimini analiz edeceğimiz– çok yüksek bir yoğunlaşmaya sahip olduğu göz önünde bulundurulursa, bu sorular üzerinde toplumsal kesimler arasındaki eşitsizlikleri görmezden gelerek çalışmak, hem araştırma konusunun önemli bir kısmını, hem de mevcut gerçekleri *de facto* sessizce geçiştirmek anlamına gelir.

Fransa: Savaş Sonrasında Kapitalistsiz Kapitalizm

Kamu zenginliğinin tarihine geri dönelim ve devletin elindeki aktiflere bakalım.

Varlıkların tarihi, borçların tarihine kıyasla çok daha gürültüsüz patırtısız bir tarihtir.

Sadeleştirsek, kamu aktiflerinin toplam değerinin Fransa ve İngiltere'de uzun vadede artış gösterdiğini, 18. ve 19. yüzyıllarda milli gelirin %50'sine karşılık gelirken, 20. yüzyılın sonunda ve 21. yüzyılın başında milli gelirin %100'ü seviyesine karşılık gelecek kadar yükseldiğini söyleyebiliriz (bkz. Grafik 3.3-3.4).

Bu yükselişin ilk bakışta, devletin ekonomideki giderek artan rolünü yansıttığını söyleyebiliriz; bu gelişim 20. yüzyılda daha yaygın hale gelen (önemli kamu binalarına ve donanımlarına ihtiyaç duyan) eğitim ve sağlık alanlarındaki kamu hizmetleriyle, ulaşım ve iletişim hizmetleri için yapılan kamusal ya da yarı-kamusal altyapı yatırımlarını da kapsamaktadır. Bu kamu hizmetleri ve altyapı yatırımları Fransa'da, İngiltere'de olduğundan çok daha kapsamlıdır. 2010'lu yılların başında Manş'ın öte yakasında milli gelirin %100'üne karşılık gelen bu giderler, Fransa'da milli gelirin %150'sine yaklaşıyordu.

Kamu aktiflerinin uzun vadedeki birikiminin bu basitleştirilmiş ve sakin görüntüsü yine de geçtiğimiz yüzyılın önemli bir bölümünü atlamaktadır: 1950'li yıllardan 1970'li yıllara finans ve endüstri sektörlerinde dikkate değer bir kamu aktifi birikimi oluşmuş, 1980-1990'lı yıllardan itibaren ise aynı aktifler büyük özelleştirme dalgalarına maruz kalmıştır. Bu iki durum, başta Avrupa olmak kaydıyla gelişmiş ülkelerin çoğunda ve çok sayıdaki gelişmekte olan ülkede farklı derecelerde de olsa yaşanmıştır.

Fransa'nın durumu simgeseldir. Bunun ne demek olduğunu anlamak için biraz geriye gitmemiz gerekiyor. Tüm ülkelerde olduğu gibi Fransa'da da, özel mülkiyete dayalı kapitalizme duyulan inanç 1930'lu yıllardaki ekonomik kriz ve onu izleyen karışıklıklar sebebiyle derinden sarsılmıştı. Ekim 1929'da Wall Street'teki borsa çöküşünün tetiklediği "Büyük Buhran", zengin ülkeleri bugüne kadar benzeri görülmemiş şekilde vurdu: 1932'lerde işsizlik Amerika'da, Almanya'da, İngiltere'de ve Fransa'da aktif nüfusun dörtte birine ulaştı. 19. yüzyılda ülkelerin tamamında hüküm süren ve büyük ölçüde 1930'lu yılların başına dek de hükmünü sürdüren, geleneksel *laissez-faire* [bırakınız yapsınlar] mantığı ve devletin ekonomik hayata müdahale etmemesi gerektiğini savunan doktrin kalıcı olarak gözden düştü. Hemen her yerde, devletin ekonomik hayata daha fazla müdahale etmesini talep eden bir eğilim hâkim olmaya başladı. Tabii ki hükümetler ve kamuoyu, dünyayı uçu-

rumun eşiğine götürürken zenginleşmeye devam eden finans ve ekonomi dünyasının elitlerini sorgulamaya başladılar. Özel mülkiyetin geleneksel biçimleri yanında belli bir derecede kamu mülkiyetini öngören ya da en azından daha genel anlamda finansal sistemin ve özel kapitalizmin sıkı bir biçimde düzenlenmesi ve tamamının kamu tarafından denetlenmesini sağlayacak formülleri de kapsayan "karma" ekonomi biçimleri üzerinde düşünülmeye başlandı.

Ayrıca, Sovyetler Birliği'nin Müttefikler'e katılarak 1945 yılında zafere yaptığı katkının da, Bolşevikler tarafından uygulanan devletçi ekonomik sistemin saygınlığını artırdığını belirtelim. Bu sistem, 1917 yılında serflikten daha yeni çıkmış, geri bir ülkeyi süratle sanayileştirmeye yaramamış mıydı? 1942'de Joseph Schumpeter, sosyalizmin kapitalizme eninde sonunda üstün geleceğine inanıyordu.

1970 yılına geldiğimizde Paul Samuelson, o meşhur ders kitabının sekizinci baskısında, hâlâ 1990-2000 döneminde Sovyet GSYH'sinin, Amerikan GSYH'sini geride bırakma olasılığı olduğuna dair tahminler yapıyordu.[17]

Fransa'da özel şahıs kapitalizmine duyulan güvensizlik 1945 yılında aniden artmıştı, bunun sebebi ekonomi dünyasının seçkinlerinin büyük kısmının, işgalci Almanlarla işbirliği yaptığından duyulan şüphe ve 1940-1944 dönemindeki gayriahlaki zenginleşmelerdi. Kurtuluşun ardından gelen büyük devletleştirme dalgaları işte böylesine gergin bir atmosferde başlamış, bu dalgalar bankacılık sektörünü, kömür madenlerini, otomotiv sanayisini ve Renault'nun aldığı meşhur devletleştirme cezasını kapsamıştı: Renault'nun sahibi Louis Renault Eylül 1944'de işbirlikçilik suçlamasıyla tutuklanmış, fabrikalarına geçici hükümet tarafından el konulmuş, fabrikalar Ocak 1945'te devletleştirilmişti.[18]

1950'de, mevcut hesaplamalara göre Fransa'daki kamu aktiflerinin toplam değeri bir yıllık milli geliri geçmektedir. Kamu borçlarının değerinin enflasyon kullanılarak büyük ölçüde düşük gösterildiğini hesaba katarsak, toplam özel servetin ancak iki yıllık milli gelir karşılığı olduğu bir dönemde, net kamu servetinin de bir yıllık milli gelire yakın olduğunu söyleyebiliriz (bkz. Grafik 3.6).

Yine burada, tahminlere yüzde yüz güvenmemek gerektiğini hatırlatalım: Aktiflerin değerlerinin tarihsel açıdan düşük olduğu bu dönemde, sermayenin değerini hesaplamak zordur ve kamu aktifleri özel aktif-

lere kıyasla biraz düşük değerlenmiş olabilir. Ancak büyüklük seviyeleri önemli tutarlara işaret etmektedir: 1950'de Fransa'daki kamu gücü milli servetin %25-30 kadarını, belki biraz daha fazlasını elinde bulundurmaktadır. Kamu mülkiyetinin küçük ve orta boy işletmelere veya tarımsal işletmelere hiç dokunmadığını ve konut biçimindeki gayrimenkullerdeki payının daima net bir biçimde azınlıkta kaldığını (%20'den az) hesaba katacak olursak, bu dikkate değer bir paydır. Devletleştirmeye doğrudan konu olan finans ve endüstri sektörlerinde devletin payı ise, 1950'li yıllardan 1970'li yıllara gelindiğinde milli servetin %50'sini geçiyordu. Bu tarihsel deneyim nispeten kısa sürmüştür, ancak Fransız kamuoyunun özel kapitalizm ile bugün halen devam ettirdiği karmaşık ilişkiyi anlamak açısından önemlidir. *Otuz Altın Yıl* (1945-1975) boyunca ülke yeniden inşa edilmekteydi ve büyüme çok hızlıydı (ulusal tarihimizdeki en hızlı büyüme), Fransa karma bir ekonomik sistemi, bir tür kapitalistsiz kapitalizmi, en azından büyük şirketlerin kontrolünün devlette olduğu bir devlet kapitalizmini yaşamıştı.

Bu devletleştirme dalgaları elbette İngiltere'nin de aralarında bulunduğu diğer birçok ülkeyi de vurmuştu. 1950 yılında İngiltere'de kamu aktiflerinin toplam değeri bir yıllık milli geliri geçiyordu, yani Fransa ile hemen hemen aynı seviyedeydi. Aradaki fark, İngiltere'nin kamu borcunun iki yıllık milli gelirden daha fazlasına tekabül etmesiydi, bu yüzden de net kamu serveti 1950'li yıllarda hayli eksideydi ve özel servet de aynı oranda yüksekti. İngiltere'de net kamu serveti 1960-1970 yıllarında nihayet artı olacak, yine de milli servetin %20'si seviyesini geçmeyecektir (bu da zaten yeterince büyüktür).[19]

Fransa'daki gidişatı kendine özgü kılan şey, kamu mülkiyetinin parlak geçen 1950-1970 döneminden sonra, 1980-1990 döneminden itibaren çok sığ sulara geri dönerken, özel servetin –gayrimenkuller ve finansal varlıklar– İngiltere'dekinden bile daha yüksek olmasıdır: 2010'lu yılların başında yaklaşık altı yıllık milli gelire karşılık geliyordu ki bu kamu servetinin yirmi katından fazladır. 1950'li yıllarda devlet kapitalizmini yaşayan Fransa, 21. yüzyılda yeni özel servet kapitalizminin vaat edilmiş topraklarına dönüşmüştür.

Bu değişimi daha da çarpıcı kılan ise, kimsenin olan biteni olduğu gibi kabullenmemesidir. Özelleştirme hareketi, ekonominin serbestleşmesi, finansal piyasaların denetiminin en aza indirilmesi ve sermaye

akışları 1980'li yıllardan beri dünyayı bir bütün olarak etkilemiştir ve bunun çok sayıda karmaşık sebebi vardır.

1930'lu yılların buhran hatıraları ve onu izleyen felaketler unutulmuştur. 1970'li yıllardaki stagflasyon, savaş sonrasının Keynes'çi uzlaşmasının sınırlarını göstermiştir. Yeniden inşanın ve *Otuz Altın Yıl*'daki yüksek büyüme rakamlarının son bulmasıyla birlikte, devlet rolünün sınırsız şekilde genişleme süreci ve 1950-1970 yıllarının eseri olan zorunlu vergiler doğal olarak sorgulanmaya başlamıştır. Denetimin en aza indirilmesi hareketi 1979-1980'de, diğer ülkelerin arayı kapatmasından (2. Bölüm'de gördüğümüz gibi, bu arayı kapatma büyük oranda kaçınılmaz olduğu halde) çok rahatsız olan Amerika ve İngiltere'deki "muhafazakâr devrimler" ile başlar. Aynı anda, Sovyetler'in ve Çin'in devletçi modellerinin 1970'li yıllarda daha da belirginleşen başarısızlığı, bu iki dev komünist ülkeyi 1980'li yılların başında ekonomik sistemlerini şirketlerin özel mülkiyetine yeni biçimler getirerek kademeli olarak serbestleştirmeye sevk etmiştir.

Ülkelerin birbirine yaklaştığı bu uluslararası manzaranın aksine, Fransız seçmenler 1981 yılında akışın tam tersine yol almaya karar vermiş (her ülkenin kendi tarihi, kendi politik takvimi olduğu gerçektir), sonuç olarak da 1945 yılında başlayan bankacılık ve sanayi sektörlerinin devletleştirilmesi sürecini genişletmeyi amaçlayan yeni bir sosyalist-komünist koalisyonunu iktidara taşımıştır. Verilen bu ara yine de kısa sürmüş, çünkü 1986'dan itibaren liberal çoğunluk tüm sektörlerde çok önemli bir özelleştirme hareketi başlatmış, ondan sonra gelen yeni sosyalist iktidar da 1988-1993 döneminde bu programı sürdürmüş ve genişletmiştir. Devlete ait olan Renault 1990'da anonim şirkete, telekomünikasyon idaresi de France Télécom'a dönüşmüş ve 1997-1998'de halka arz edilmiştir.

Büyümenin yavaşladığı, işsizliğin arttığı ve yüksek bütçe açıklarının verildiği bir ortamda, 1990-2000 döneminde kamunun paylarının hızla elden çıkarılması hükümetlere ek bir gelir sağlamaya yaramış, ancak kamu borçlarındaki kesintisiz artışın önüne geçememiştir. Net kamu serveti çok düşük seviyelere inmiştir. Özel servet ise bu süre zarfında, 20. yüzyılın şoklarından önceki seviyelerine yavaş yavaş geri dönmüştür. Böylece ülke, sebebini gerçekten anlamadan, geçen yüzyılda ulusal varlıklarının yapısını iki sefer, birbirine taban tabana zıt iki ayrı yönde ilerlemek suretiyle, tamamen değiştirmiştir.

4

Yaşlı Avrupa'dan Yeni Dünya'ya

Bir önceki bölümde, sermayenin İngiltere ve Fransa'da 18. yüzyıldan itibaren geçirdiği dönüşümleri inceledik. Edindiğimiz bilgiler tutarlı ve birbirlerini tamamlayıcı niteliktedir. Bu dönemde sermayenin doğası bütünüyle biçim değiştirmiş, buna karşın genel önemi neredeyse hiç değişmemiştir. Bu konudaki düşüncelerin çeşitliliğini ve tarihsel süreçleri daha iyi kavrayabilmek için, analizimizi diğer ülkeleri de içine alacak şekilde genişletmemiz gerekiyor. Avrupa'daki manzarayı tamamlayan ve zenginleştiren Almanya'nın deneyimini inceleyerek işe başlayacağız. Devamında Kuzey Amerika'daki (ABD ve Kanada) sermaye sorununu inceleyeceğiz. Sermayenin Yeni Dünya'da apayrı ve özgül biçimler aldığını göreceğiz, bunun birinci sebebi, toprak çok bol olduğu için değerinin çok yükselmemesidir; ikinci sebebi, kölelik sisteminin artan önemidir ve son olarak da demografik açıdan sürekli büyüyen bu dünya yaşlı Avrupa'dakinden yapısal olarak –yıllık gelir ve üretim akışına kıyasla– daha az sermaye biriktirme eğilimindedir. Yeni Dünya'daki bu olgu bizi, sermaye/gelir oranını uzun vadede nelerin belirlediği sorusuna götürecek, biz de bu konuyu analizimizi tüm zengin ülkeleri, kaynakların el verdiği ölçüde de tüm dünyayı içine alacak şekilde genişleterek gelecek bölümde ele alacağız.

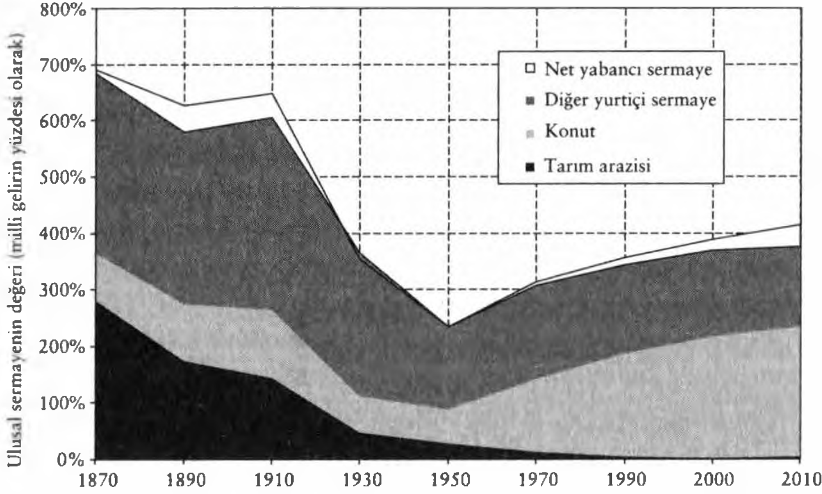
Almanya: Ren Kapitalizmi ve Toplumsal Mülkiyet

Almanya'nın durumunu ele alarak başlayalım. Fransa ve İngiltere'deki gidişatı Almanya'daki değişimlerle, özellikle de önceki bölümde savaş sonrası dönem açısından ne denli önemli olduğunu gördüğümüz karma ekonomi konusunda karşılaştırmak, ilginç sonuçlara varmamızı sağlayabilir. Ülkenin geç birleşmesi ve sınırlarının birçok kez değişim geçirmesi nedeniyle, Almanya'ya ait tarihsel kaynaklar ne yazık ki oldukça tutarsızdır ve 1870 yılı öncesine ait tatmin edici verilere ulaşmamıza izin vermezler. Yine de, 1870 sonrası için yaptığımız değerlendirmeler, İngiltere ve Fransa ile Almanya arasındaki benzerlikleri gözler önüne sermektedir, ancak bu benzerliklerin yanında bazı farklar da bulunmaktadır.

Öncelikle benzer değişimler geçirildiğini görüyoruz: Bir yandan tarım arazileri yerini uzun vadede endüstriyel, finansal sermayeye ve gayrimenkullere bırakmıştır; diğer yandan da sermaye/gelir oranı İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana aralıksız yükselmektedir ve görünüşe bakılırsa 1914-1945 döneminin yarattığı şoklardan önceki seviyelerine geri dönmektedir (bkz. Grafik 4.1).

Belle Époque'ta Almanya'daki tarım arazilerinin büyüklüğünün, İngiltere'dekinden ziyade Fransa'dakilere yakın olduğu (Almanya'da tarım henüz kaybolmamıştı) ve Almanya'nın endüstriyel sermayesinin bu iki ülkenin toplamından daha büyük olduğu görülecektir. Buna karşılık, Birinci Dünya Savaşı arifesinde Almanya'nın sahip olduğu yabancı aktifler, Fransa'nın yarısı (Fransa'da bir yıllık milli gelire karşılık gelirken, Almanya'da milli gelirin %50'sine karşılık gelir) ve İngiltere'nin ise dörtte biri (yaklaşık iki yıllık milli gelir) kadardır. Bu durumu elbette şu şekilde tercüme edebiliriz: Almanya bir sömürge imparatorluğuna sahip değildi. Bu durum çok ciddi politik ve askeri gerginliklere de sebep olmuştur –aklımıza ilk olarak 1905 ve 1911'deki Fas krizleri geliyor, Kaiser Fransa'nın Fas'taki hâkimiyetini tanımayı reddetmişti. Avrupalı güçler arasındaki şiddetli sömürgecilik rekabeti 1914 yazında savaş ilan edilmesine yol açan atmosfere de bariz şekilde katkıda bulunmuştur: Lenin'in bu çıkarımını paylaşmak (1916 yılında yazdığı *Emperyalizm, Kapitalizmin En Yüksek Aşaması*) onun tüm analizlerine katılmak anlamına gelmez.

Grafik 4.1
Almanya'da Sermaye, 1870-2010



1910 yılında Almanya'da ulusal sermaye 6,5 yıllık milli gelire eşitti (0,5 yıllık milli gelire karşılık gelen yabancı yatırımlar dâhil).
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

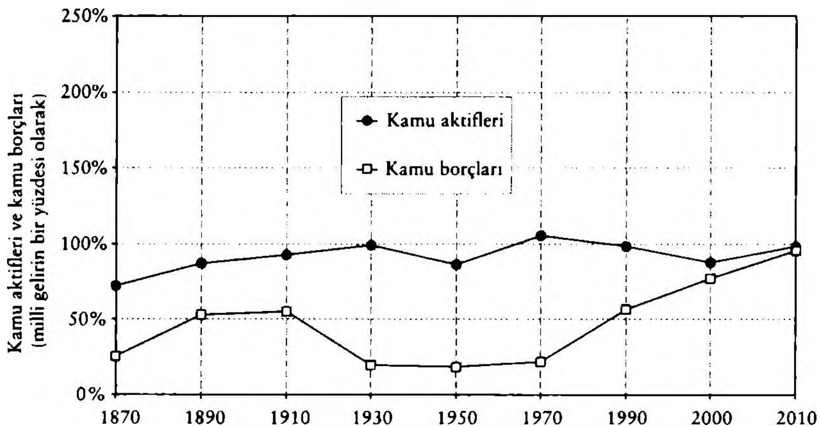
Almanya'nın ticari fazlaları sayesinde, son dönemde de önemli miktarda yabancı aktif biriktirdiğini göreceğiz. 2010'lu yılların başında, Almanya'nın dış pozisyonu milli gelirinin %50'si seviyesine yaklaşmaktadır (bunun yarıdan fazlası 2000 yılından sonra birikmiştir) ve 1913'teki seviye ile neredeyse aynıdır. Bu seviye, Fransızların ve İngilizlerin *Belle Époque*'ta sahip oldukları yabancı aktiflerin seviyesine kıyasla düşüktür, ancak iki eski sömürgeci gücün sıfıra yakın güncel pozisyonlarına kıyasla kayda değer bir seviyedir. Grafik 4.1 ile Grafik 3.1-3.2'yi karşılaştırarak, 19. yüzyıldan bu yana Almanya, Fransa ve İngiltere'nin çok farklı tarihsel gidişatlar izlediklerini –birbirlerine göre pozisyonlarını hangi noktada bir ölçüde tersine çevirdiklerini– görebiliriz. Almanya'nın günümüzde sahip olduğu yüksek ticari fazlalar nedeniyle bu ıraksama sürecinin gelecekte güçlenmesinin de imkânsız olmadığını görebiliyoruz. Bu konuya ileride geri döneceğiz.

Kamu borcu ve kamu sermayesiyle özel sermaye arasındaki dağılım konularında Almanların izlediği yol, Fransızların izlediği yola oldukça benzemektedir. 1913-1950 döneminde ortalama yıllık %17 seviyesine yakın bir enflasyona sahip olan ve bu dönemde fiyatların üç yüz katı-

na çıktığı (Fransa'da ancak yüz katına çıkmıştı) Almanya 20. yüzyılda enflasyonu kullanarak kamu borçlarını tamamen eritmeyi başarmıştır. Enflasyon, iki dünya savaşının getirdiği yüksek açıklara rağmen (kamu borcu 1918-1920 döneminde GSYH'nin %100'ünü, 1943-1944 döneminde ise GSYH'nin %150'sini geçiyordu), her defasında borcun süratle çok düşük seviyelere inmesini sağlamıştır: Kamu borcu 1930'da ve 1950'de GSYH'nin sadece %20'si seviyesindedir (bkz. Grafik 4.2).[1] Enflasyona bu kadar sık başvurulması gerçekten öyle aşırıydı ve özellikle de 1920'li yıllardaki hiperenflasyon Alman ekonomisini ve toplumunu öyle istikrarsızlaştırmıştı ki, Alman kamuoyu bu dönemlerden son derece enflasyon karşıtı bir halde çıktı.[2] Böylelikle kendimizi bugün şu çelişkili durumun içinde buluyoruz: 20. yüzyılda borçlarından kurtulmak için enflasyonu muazzam bir biçimde kullanmış bir ülke –Almanya– bugün yıllık %2 seviyesinin üstündeki bir fiyat artışından dahi bahsedildiğini duymak istemiyor; diğer yandan makul olmayan miktarlarda dahi olsa kamu borçlarını daima geri ödemiş bir ülkenin –İngiltere– enflasyon karşısındaki tutumu ise daha esnektir ve iç borçlanma senetlerinin büyük kısmının merkez bankası tarafından geri satın alınmasında ve enflasyonun hafifçe yükselmesinde herhangi bir beis görmemektedir.

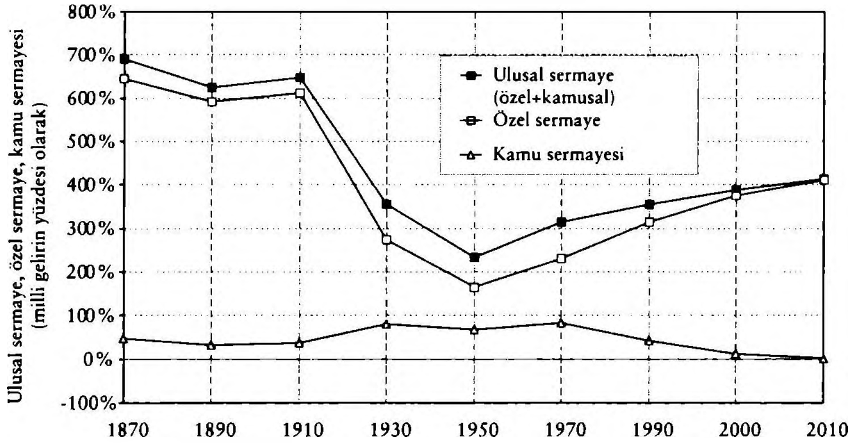
1950-1970 yıllarında bankacılık ve sanayi sektörlerinde önemli kamu iştiraklerine sahip olan, bu iştirakleri 1980-1990 yıllarından iti-

Grafik 4.2
Almanya'da Kamu Serveti, 1870-2010



2010 yılında Almanya'da kamu borcu neredeyse bir yıllık milli gelire karşılık geliyordu (aktiflerle aynı). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 4.3
Almanya'da Özel Sermaye, Kamu Sermayesi, 1870-2010



1970 yılında özel sermaye neredeyse bir yıllık milli gelire karşılık gelirken, kamu sermayesi neredeyse iki yıllık milli gelirden fazlasına karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

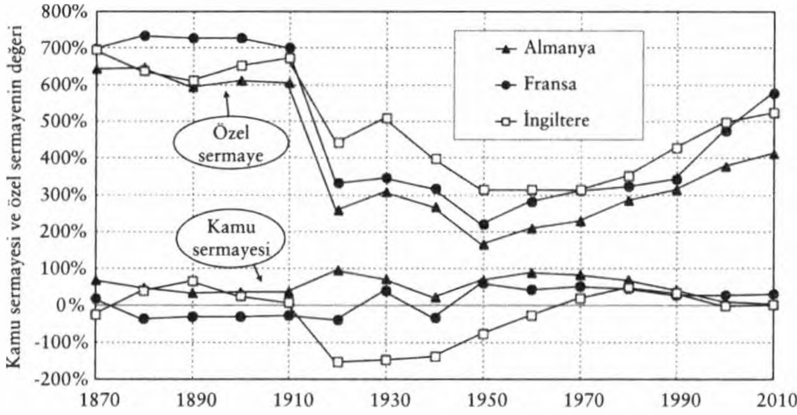
baren kısmen satılsa da yine de tamamen yok olmamış Almanya'nın durumu, kamu aktiflerinin birikimi konusunda da Fransa'ya benzemektedir. Örneğin, Aşağı Saksonya eyaleti halen Avrupa'nın ve dünyanın birinci otomotiv üreticisi olan Volkswagen'in hisselerinin %15'ine yakınını –ve oy haklarının kanun teminatındaki %20'sini– elinde bulundurmaktadır, bu haklar yasal güvence altındadır ve AB bunu ortadan kaldırmanın yollarını aramaktadır.[3] 1950-1970 döneminde kamu borcunun neredeyse sıfır olduğunu hesaba kattığımızda, bu dönemde Almanya'da net kamu servetinin bir yıllık milli gelire yakın olduğunu, buna karşılık özel servetin –özel servet için çok düşük bir seviye– iki yıllık milli gelir civarında olduğunu görürüz (bkz. Grafik 4.3). Yeniden inşa ve Alman ekonomik mucizesi dönemi boyunca, Almanya'da da devlet, Fransa'dakine benzer bir biçimde, ulusal sermayenin %25-30'unu elde tutuyordu. Ve yine Fransa'da olduğu gibi, 1970-1980 döneminden itibaren büyümenin yavaşlaması ve kamu borçlarının birikmesi (bu süreç birleşmeden önce başlamıştı ve sonra da devam etti), son dönemde durumu tam anlamıyla tersyüz etmiştir. Net kamu serveti 2010'lu yılların başında tam olarak sıfıra yakın duruma gelmiştir ve 1950'li yıllardan bu yana artmayı sürdüren özel servetler de bugün milli servetin neredeyse tamamını temsil etmektedir.

Ancak Almanya'daki özel servetin değeri Fransa ve İngiltere'dekiyle kıyaslandığında, aralarında dikkate değer bir fark olduğu görülür. Almanya'daki özel servet savaş sonrası dönemden bu yana ciddi bir gelişme göstermiştir: 1950'de sıradışı denebilecek kadar düşük bir seviyedeyken (bir buçuk yıllık milli gelirden biraz fazla), bugün dört yıllık milli gelirden fazlasına karşılık gelmektedir. Özel servetin Avrupa genelinde yeniden oluştuğu konusunda hiçbir şüphe yoktur, Grafik 4.4 bunu etkileyici bir biçimde gözler önüne sermektedir. Yine de Almanya'da özel servet 2010'lu yılların başında, bariz bir biçimde İngiltere ve Fransa'dakinden daha düşük seviyelerdedir: Özel servet Almanya'da dört yıllık milli gelire karşılık gelirken, Fransa ve İngiltere'de bu oran beş, İtalya ve İspanya'da ise –bir sonraki bölümde göreceğimiz gibi– altı yıldır. Yüksek tasarruf seviyesini hesaba kattığımızda, Almanya'nın sahip olduğu servetin diğer Avrupa ülkelerinin sahip olduğuna kıyasla daha az olması bir dereceye kadar çelişkili bir durumdur ve bu durum şu şekilde açıklanabilir.[4]

Hesaba katılacak ilk etmen, Almanya'daki gayrimenkul fiyatlarının diğer Avrupa ülkelerine kıyasla daha düşük olmasıdır, bunun sebebi 1990-2000 döneminde diğer her yerde yaşanan yüksek fiyat artışının, Almanya'da birleşme sayesinde dizginlenmesi olabilir, çünkü birleşme, çok sayıda düşük fiyatlı konutun piyasaya sunulmasına neden olmuştur. Yine de uzun vadedeki olası bir farkı doğrulamak için, Almanya'da kira düzenlemelerinin çok daha katı olması gibi, daha kalıcı etmenler bulmak gerekir.

Her durumda, Almanya'nın Fransa ve İngiltere ile arasındaki fark esas olarak, konut stokunun değerindeki farktan değil, diğer yurtiçi sermaye kalemlerinin, en başta da şirket sermayelerinin değerlerindeki farktan ileri gelmektedir (bkz. Grafik 4.1). Diğer bir ifadeyle, bu farkın oluşumunda asıl etkili olan gayrimenkullerin fiyatlarındaki düşüklük değil, şirketlerin borsa değerlerindeki düşüklüktür. Toplam özel serveti ölçerken, şirketlerin ve ilgili finansal aktiflerin piyasa değerleri yerine bilanço değerleri (yani bilançolarındaki yatırımların toplamından borçların düşülmesi ile elde edilen defter değeri) kullanılsaydı, bu çelişki de ortadan kaybolacak, Almanya'daki özel servet bir anda Fransa ve İngiltere'nin özel servet seviyesine çıkacaktı (dört yıllık yerine, beş-altı yıllık milli gelir seviyesine). Görünüşte sadece muhasebeye dair görünen, an-

Grafik 4.4
Avrupa'da Özel Sermaye, Kamu Sermayesi, 1870-2010



Avrupa'nın ulusal sermayesindeki uzun vadeli dalgalanmalar, genellikle özel servetteki dalgalanmalara bağlıdır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

cak gerçekte fazlasıyla politik olan bu karışıklığa gelecek bölümde geri döneceğiz.

Bu aşamada, Alman şirketlerinin piyasa değerlerinin defter değerinden daha düşük olmasının, "Ren Kapitalizmi" ya da "menfaat sahibi" (*stakeholder*) modeli olarak adlandırılan modele özgü olduğunu belirtmekle yetinelim; Ren kapitalizmi, şirketlerin mülkiyetlerinin sadece hissedarlara değil, aynı zamanda belli sayıda menfaat sahibine –*stakeholders*– ait olduğu ekonomik bir modeldir, sözünü ettiğimiz menfaat sahipleri arasında öncellikle çalışanların temsilcileri (Almanya'da yönetim kurullarına şirketin hisselerine sahip olmaları gerekmeksizin katılan kişiler, yönetim kurulunda yalnız görüş bildirmezler, oy hakkına da sahiptirler), bazı durumlarda eyalet temsilcileri, tüketici birliklerinin temsilcileri, çevre koruma temsilcileri vs. sayılabilir. Burada, bu şirketlerin paylaşımcı toplumsal mülkiyet modelini idealleştirmek gibi bir amacımız yok, zaten bu modelin de sınırları vardır; asıl amacımız, bu modelin ekonomik olarak en az Anglosakson piyasa kapitalizmi veya hissedar (*stockholder*) modeli (teoride tüm icra yetkisi hisse sahiplerindedir; pratikte ise durum daha karışıktır) kadar verimli olabileceğini ve özellikle de şirketlerin piyasa değerinin bu nedenle otomatik olarak daha düşük fiyatlandırıldığını –gerçek toplumsal değerinin illa çok düşük olması gerekmez– göstermektir. Farklı kapitalizm modelleri ara-

sındaki bu çekişme, Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra, 1990'lu yılların başında artmıştı.[5] Daha sonra hafifledi, kuşkusuz bunun bir sebebi de Alman ekonomik modelinin, birleşmeyi izleyen yıllarda hız kaybeden bir görünüm sergilemesiydi (1998-2002'de, Almanya sıklıkla Avrupa'nın hasta adamı olarak anılırdı). Almanya'nın 2007-2012 dünya finansal krizi karşısında sergilediği nispeten sağlıklı görünüme bakılırsa, bu çekişmenin gelecek yıllarda yeniden gündeme gelebileceğini söyleyebiliriz.[6]

20. Yüzyılda Sermayenin Maruz Kaldığı Şoklar

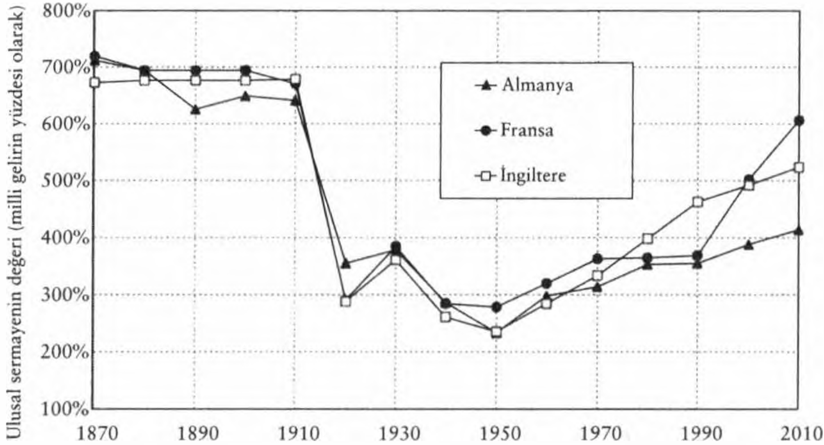
Sermaye/gelir oranının ve kamu-özel paylaşımının uzun vadedeki genel evrimini gösterdiğimize göre, şimdi kronolojik hatta geri dönmemiz ve özellikle 20. yüzyılda sermaye/gelir oranındaki büyük düşüşün –sonra da gözalıcı bir yeniden yükselişin– sebeplerini kavramamız gerekiyor.

Öncelikle tüm Avrupa ülkelerini ilgilendiren bir olgunun söz konusu olduğunu belirtelim. Elimizdeki tüm kaynaklar İngiltere, Fransa ve Almanya'da gözlemlediğimiz değişimlerin (bu üç ülke, 1910 ve 2010'da Batı Avrupa GSYH'sinin üçte ikisini, Avrupa GSYH'sinin de yarısından fazlasını gerçekleştirmektedir) kıtanın tümünü temsil ettiğini, ülkeler arasında ilgi çekici farklılıklar bulunmakla birlikte, genel şemanın aynı olduğunu göstermektedir. Özellikle, İtalya ve İspanya'da 1970'ten bu yana sermaye/gelir oranının güçlü bir biçimde yükseldiğini gözlemliyoruz; bu çıkış İngiltere ve Fransa'da olduğundan daha belirgindir ve elimizdeki veriler sermaye/gelir oranının *Belle Époque*'ta altı-yedi yıllık milli gelir seviyesinde olduğunu göstermektedir. Belçika, Hollanda, Avusturya için yapılmış değerlendirmeler de benzer yöndedir.[7]

Bunun ardından, savaşların sermayede (bina, fabrika, teçhizat vs.) yol açtığı fiziksel yıkımın 1914-1945 döneminde gözlemlenen düşüşün ancak çok küçük bir bölümünü açıklayabileceğinin üzerinde durmak gerekiyor. 1913 yılında İngiltere, Fransa ve Almanya'daki ulusal sermayenin değeri 6,5-7 yıllık milli gelire karşılık geliyordu, 1950'de ise 2,5 yıllık milli gelire karşılık gelen bir seviyeye gerilemişti, bu neredeyse 4 yıllık milli gelirlik olağanüstü bir düşüştür (bkz. Grafik 4.4-4.5).

Sermayenin uğradığı fiziksel yıkım, özellikle Birinci Dünya Savaşı boyunca Fransa'da (ülkenin kuzeydoğusundaki cephe bölgeleri ciddi

Grafik 4.5
Avrupa'da Ulusal Sermaye, 1870-2010



Ulusal sermaye (özel sermaye ve kamu sermayesinin toplamı) 1950 yılında Avrupa'da iki üç yıllık milli gelire karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hasar görmüştü) ve İkinci Dünya Savaşı süresince 1944-1945'deki yoğun bombardımanlar sebebiyle de Fransa ve Almanya'da (çatışmalar 1914-1918'dekinden daha kısa sürmüştü, ama kullanılan teknoloji çok daha yıkıcıydı) elbette çok ciddi boyutlardaydı. Netice itibarıyla, bu yıkımların maliyeti Fransa'da bir yıllık milli gelire yakındır (sermaye/gelir oranında toplam 1/5, 1/4 oranında bir gerileme) ve Almanya'da da bir buçuk yıllık milli gelire karşılık gelmektedir (sermaye/gelir oranında toplam 1/3 oranında bir gerileme). Çok ciddi boyutlarda olmalarına rağmen savaşın yol açtığı yıkımlar, çatışmalardan en doğrudan etkilenmiş bu iki ülkedeki düşüşün ancak küçük bir kısmını açıklamaktadır. İngiltere'de yaşanan fiziksel yıkım nispeten daha azdır –maliyeti Birinci Dünya Savaşı'nda sıfır, İkinci Dünya Savaşı'nda ise Alman bombardımanı yüzünden milli gelirin %10 seviyesinin biraz altındadır. Ama bu durum ulusal sermayenin dört yıllık milli gelire denk gelecek bir oranda (fiziksel yıkımın kırk katı), yani Fransa ve Almanya'da olduğu kadar düşmesinin önüne geçememiştir. Gerçekte, savaşların yol açtığı bütçe şokları ve politik şokların sermaye üzerindeki etkisi, savaşların kendi etkisinden daha büyük olmuştur. Fiziksel yıkımların dışında, sermaye/gelir oranının 1913-1950 arasındaki ölçüsüz düşüşünü açıklayan başlıca etmenler şunlardır: Bir yandan, yabancı portföylerdeki aşırı düşüş

ve dönemi karakterize eden düşük tasarruf (yıkımlara ilave olarak bu iki etmen, düşüşün 2/3-3/4 kadarını açıklamaktadır), diğer yandan da, savaştan sonra karma ve düzenlenmiş bir mülkiyetin oluşturduğu yeni politik bağlamda aktiflerde çok düşük bir fiyat seviyesinin benimsenmesi (düşüşün 1/4-1/3 kadarını açıklamaktadır).

Yabancı aktiflerdeki kayıpların ne denli büyük olduğunu zaten belirtmiştik, özellikle İngiltere'de net yabancı sermaye Birinci Dünya Savaşı öncesinde iki yıllık milli gelire yakın bir büyüklükteyken, 1950'li yıllarda hafif eksiye geçmiştir. İngiltere'nin uluslararası portföyünün uğradığı kayıp, Fransız ve Alman yurtiçi sermayesinin uğradığı fiziksel yıkımlardan belirgin şekilde daha fazladır ve İngiliz topraklarındaki yıkımın nispeten düşük olmasının avantajını yok etmiştir.

Yabancı sermayedeki düşüşü, bir yandan devrimlerin neden olduğu kamulaştırmalar ve kolonilerden çekilme süreciyle (örneğin akla, *Belle Époque* döneminde Fransız tasarruf sahipleri tarafından bolca alınan Rus iç borçlanma senetlerinin 1917'de Bolşevikler tarafından tanınmaması ile Süveyş Kanalı'nın sahibi konumunda bulunan, 1869'dan beri kâr payı ve gayrimaddi hak ödemesi alan İngiliz ve Fransız hisse sahiplerini üzüntüye boğan Nâsır'ın 1956 yılında kanalı devletleştirmesi hadiseleri geliyor), diğer yandan da 1914-1945 arasında farklı Avrupa ülkelerindeki çok düşük ulusal tasarrufun, İngiliz ve Fransız (ve daha az sayıda Alman) tasarruf sahiplerini ellerindeki yabancı aktifleri satmak zorunda bırakması ile açıklayabiliriz. Yavaş büyümeyi ve tekrar eden durgunlukları hesaba kattığımızda, 1914-1945 döneminin tüm Avrupalılar ve özellikle de gelirleri *Belle Époque*'takine kıyasla çok düşük seviyelere inmiş servet sahipleri açısından karanlık bir dönem olduğu söylenebilir. Dolayısıyla bu dönemde özel tasarruf oranı nispeten düşüktü (özellikle savaştan kaynaklanan hasarların tamir ve yenilenmesini düşersek) ve kimileri yaşam standartlarını korumak adına aktiflerinin bir kısmını kademeli olarak satmayı tercih etmişti. 1930'lu yıllardaki krizin yol açtığı iflaslar da çok sayıda hisse senedi ve bono sahibini mahvetmiştir.

Zaten az miktarda olan özel tasarruf, özellikle savaşlar süresince oluşan devasa kamu açıkları tarafından emilmiştir: Özel tasarrufun ve kamu tasarrufunun toplamı olan ulusal tasarruf, 1914-1945 arasında İngiltere'de, Fransa'da ve Almanya'da aşırı düşüktür. Tasarruf sahipleri devletlerine muazzam borçlar vermiş, bunun için bazen yabancı aktif-

lerini satmış, ancak sonunda mallarına enflasyon tarafından el konulmuştur. Söz konusu el koyma Fransa ve Almanya'da çok hızlı, İngiltere'de ise daha yavaş gerçekleşmiş, bu nedenle İngiltere'deki özel servet sahipleri 1950 yılındaki durumlarının kıtadaki benzerlerinden daha iyi olduğu yanılsamasına kapılmışlardır: Gerçekte, milli servet her iki tarafta da aynı oranda etkilenmiştir (bkz. Grafik 4.4-4.5). Bazen hükümetler doğrudan başka ülkelerden borç almışlardır: Böylece ABD'nin, Birinci Dünya Savaşı öncesindeki eksi pozisyonu,1950'li yıllarda artı pozisyona geçmiştir. İngiltere ve Fransa'daki milli servetin gidişatı ise benzerdir.[8]

Sonuçta, 1913-1950 döneminde sermaye/gelir oranında meydana gelen düşüş, Avrupa'nın intihar etmesinin ve bilhassa Avrupalı kapitalistlerin ötenazisinin tarihidir.

Avrupa'da savaş sonrası dönemde sermaye/gelir oranında yaşanan düşüşün bazı açılardan, aktiflerin piyasa değerini ve onlara sahip olanların gücünü –şu veya bu ölçüde bilinçli ve etkin bir biçimde– azaltmayı amaçlayan kasıtlı bir kamu politikasının bir parçasını yansıtması anlamında olumlu bir tercih olduğunun üzerinde durulmazsa, bu politik, askeri ve bütçesel tarih oldukça eksik kalır. Somutlaştıracak olursak, gayrimenkul fiyatları ve şirketlerin piyasa değeri 1950-1960 döneminde mal ve hizmetlerin fiyatlarına nispeten tarihsel açıdan çok daha düşük seviyelerdeydi ve bu da sermaye/gelir oranının neden bu denli düşük seviyelerde kaldığını kısmen açıklamaktadır. Tüm zenginlik biçimlerinin, o dönemde geçerli olan piyasa fiyatlarıyla değerlendirildiğini hatırlatalım. Demek ki bu hesaplamaların gelişigüzel bir yanı vardır (piyasalar genelde kaprislidir), ancak ulusal sermaye birikimini hesaplamak için elimizde sadece bu yöntem bulunuyor: Aksi halde hektarlarca tarım arazisini, metrekarelerce gayrimenkulü ve maden eritme ocaklarının değerini nasıl toplayabilirdik?

Oysa savaş sonrasındaki konut fiyatları tarihsel olarak düşüktür, bunun nedeni bilhassa yüksek enflasyon dönemlerinde, 1920'lerin başında ve 1940'lı yıllarda hemen her yerde kiraların sınırlandırılmasını öngören politikalar uygulanmasıdır. Kira bedelleri diğer fiyatlara göre daha az yükselmiştir. Kiracılar için kalacak yer bulmak daha az masraflı olmuş, madalyonun diğer tarafında ise konut yatırımları da mal sahiplerine daha az getiri sağlamış, bunun sonucunda da gayrimenkul fiyatları düşmüştür. Benzer şekilde, şirketlerin fiyatları, yani borsaya

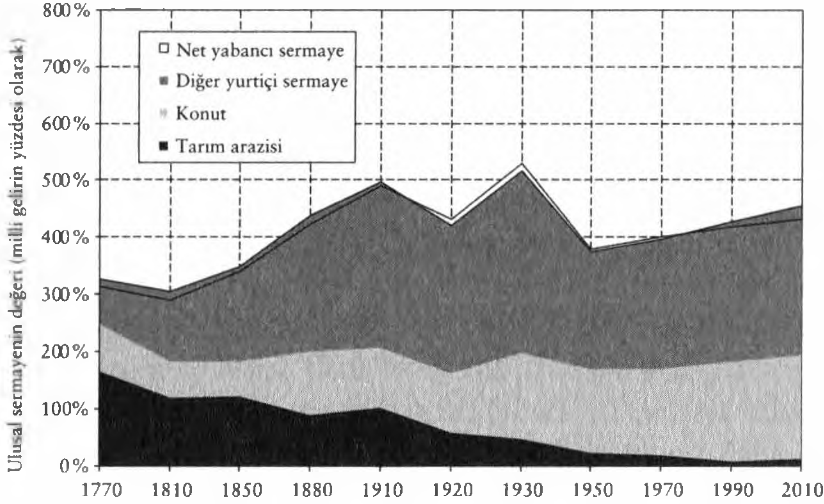
kote olan ve olmayan şirketlerin hisse senetlerinin değerleri, 1950-1960 yıllarında nispeten düşük seviyelerdeydi. Menkul kıymet piyasalarına olan güven 1930 yıllarındaki kriz ve savaş sonrasındaki devletleştirmelerden dolayı oldukça azalmıştı; yeni finansal düzenlemeler, kazançların ve kâr paylarının vergilendirilmesine yönelik politikalar da hissedarların gücünün ve aktiflerin değerinin azalmasına katkıda bulunmuştur. İngiltere, Fransa ve Almanya için yaptığımız ayrıntılı tahminler, savaş sonrasında gayrimenkullerin ve borsadaki aktif fiyatların düşük bir seviyede olduğunu, bunun da 1913-1950 döneminde ulusal sermaye/milli gelir oranındaki düşüşte az da olsa payı olduğunu göstermektedir: Bu düşüş ülkeye göre 1/4-1/3 arasındadır, halbuki hacimdeki düşüşün yarattığı etkiler (ulusal tasarrufun düşük olması, yabancı aktiflerin kaybedilmesi, yıkımlar vs.) düşüşün 2/3-3/4'ünü temsil eder.[9] Gelecek bölümde, 1970-1980 döneminden itibaren ve özellikle 1990-2000 yıllarında gayrimenkul fiyatlarında ve borsalarda yaşanan sert çıkışın, sermaye/gelir oranındaki yeniden artışı da önemli ölçüde açıkladığını göreceğiz –ancak bu kez büyüme oranlarındaki yapısal düşüşe bağlı olarak gerçekleşen hacim etkilerinin rolü yine daha önemlidir.

Amerika'da Sermaye: Avrupa'dakinden Daha İstikrarlı

Sermaye/gelir oranının 20. yüzyılın ikinci yarısındaki yeniden yükseliş evresini ve 21. yüzyıl için perspektifleri gelecek bölümde daha detaylı şekilde incelemeden önce, Avrupa çerçevesinin dışına çıkıp, sermayenin tarih boyunca Amerika'da aldığı biçimleri ve ulaştığı seviyeleri incelemenin tam zamanı.

Birçok olgu açıkça görülmektedir: Öncelikle Amerika, sermayenin Eski Dünya'da, yani yaşlı Avrupa'da sahip olduğundan daha az önem taşıdığı Yeni Dünya olarak belirmektedir. Daha kesin bir ifadeyle, Amerika'nın bağımsızlığını kazandığı, 1770-1810 dönemine doğru ulusal sermaye birikiminin değeri –döneme ait birçok tahmini, diğer ülkeler için de yaptığımız gibi, bir araya toplayıp, karşılaştırarak oluşturduğumuz verilere göre– 3 yıllık milli gelirden biraz yüksektir. Tarım arazilerinin değeri ise 1-1,5 yıllık milli gelire karşılık gelmektedir (bkz. Grafik 4.6). Belirsizliklere rağmen, Amerika kolonilerindeki sermaye/gelir oranının, İngiltere ve Fransa'dakine kıyasla çok daha düşük olduğuna

Grafik 4.6
ABD'de Ulusal Sermaye, 1770-2010



1770 yılında ABD'de ulusal sermaye, üç yıllık milli gelire karşılık geliyordu (1,5 yıllık milli gelire karşılık gelen tarım arazileri dahil).
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

şüphe yoktur, zira bu iki ülkede ulusal sermaye 7 yıllık milli gelire karşılık gelmektedir ve bunun 4 yıllık bölümü tarım arazilerini yansıtır (bkz. Grafik 3.1-3.2).

Asıl mesele, Kuzey Amerika'da kişi başına düşen arazi miktarının yaşlı Avrupa'ya göre çok daha yüksek olmasıdır. Hacim olarak, kişi başına çok daha fazla sermaye düşmektedir. Ancak, arazilerin piyasa değerleri kesinlikle çok düşük seviyelere inmiştir: Herkes çok geniş topraklara sahip olabilmektedir, dolayısıyla toprak çok değerli değildir. Diğer bir ifadeyle, fiyat etkisi hacim etkisini dengelemenin ötesine geçmiştir: Belli türde bir sermayenin hacmi belli bir eşiği geçerse, fiyatı kaçınılmaz olarak çok düşer, öyle ki fiyat ve hacmin çarpımıyla bulunan sermayenin değeri, daha küçük bir hacimdeki sermayenin değerinin altına iner. 18. yüzyıl sonu ve 19. yüzyıl başında Yeni Dünya ve Avrupa'daki arazi fiyatları arasındaki dikkate değer fark, tarımsal arazi alım satımlarına ve miraslara dair mevcut tüm tarihsel kaynaklar tarafından da ayrıca doğrulanmaktadır.

Amerika'daki diğer sermaye biçimlerinin –konut ve diğer yurtiçi sermaye biçimleri– değerinin, sömürge döneminde ve cumhuriyetin doğu-

şu sırasında nispeten düşük seviyelerde oluşu, daha şaşırtıcı olmayan başka bir mantığın sonucudur. Amerikan nüfusunun büyük bir kısmını temsil eden göçmenler Atlantik'i kendi konut veya makineleriyle birlikte geçmemişlerdir, birkaç yıllık milli gelire karşılık gelecek değerde gayrimenkul ve iş teçhizatı biriktirmek için zaman gerekir.

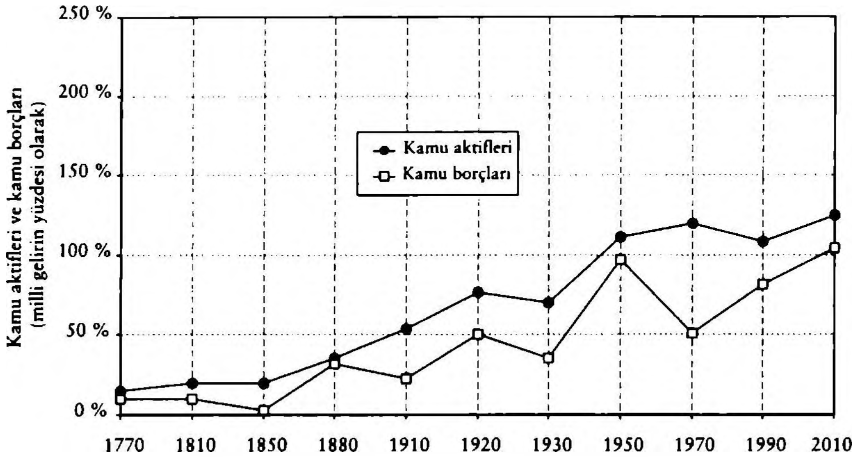
Bu bizi yanıltmasın: Amerika'daki sermaye/gelir oranının düşük olması, toplumsal eşitsizliklerin yapısı konusunda Avrupa'yla Amerika arasındaki temel bir farka işaret etmektedir. Servetlerin toplamının Avrupa'da yedi yıllık milli gelire karşılık gelirken, Amerika'da yaklaşık üç yıllık milli gelire karşılık gelmesi, mal sahiplerinin gücünün ve geçmişten gelen servetin Yeni Dünya'da çok daha az önem taşıdığını somut bir biçimde gözler önüne sermektedir. Birkaç senelik çalışma ve üretim ile, toplumsal kesimler arasında başlangıçta var olan farkları kapatmak –veya bunu en azından Avrupa'da yapılabileceğinden daha hızlı bir biçimde yapmak– mümkündür.

1840 yılında Tocqueville çok isabetli bir şekilde, "Birleşik Devletler'de büyük servetlerin sayısı oldukça azdır ve sermaye hâlâ kıttır" diye yazmış ve bunu Amerika'da hüküm süren demokratik ruhun en bariz gerekçelerinden biri olarak göstermişti. Tocqueville'in gözlemlerine göre, tüm bunlar tarım arazilerinin fiyatlarının düşük olmasının neticesiydi: "Amerika'da arazi düşük maliyetlidir ve herkes mülk sahibi olabilir."[10] Bu Jefferson'cı idealdir: eşit ve özgür küçük toprak sahiplerinden oluşan bir toplum. Bu durum 19. yüzyıl boyunca değişime uğrayacaktır. Avrupa'da olduğu gibi, tarımın üretimdeki payı giderek azalır ve tarım arazilerinin değeri daha da düşer. Ama ABD kayda değer bir gayrimenkul ve endüstriyel sermaye biriktirir, böylece 1810 yılında üç yıllık milli gelire karşılık gelen ulusal sermaye 1910 yılında beş yıllık milli gelire yaklaşan bir büyüklüğe kavuşur. Yaşlı Avrupa ile arasında hâlâ fark vardır, ancak bu fark belirgin bir şekilde azalmıştır: Yüz yıl içinde yarıya inmiştir (bkz. Grafik 4.6). Amerika kapitalist bir ülkeye dönüşmüştür, ancak servetin Amerika'daki ağırlığı, *Belle Époque* Avrupa'sına göre daha düşük olmaya devam etmiştir –en azından Amerika'nın devasa yüzölçümünü düşünecek olursak. Karşılaştırmayı doğu kıyısıyla sınırlı tutarsak, farkın daha da azaldığını görürüz. Yönetmen James Cameron *Titanic* filminde, 1912 yılındaki toplumsal yapıyı resmetmiştir. Amerikalı mülk sahiplerinin zenginlik –ve aynı zamanda sı-

nıfa özgü kibir ve küçümseme– konusunda Avrupalı mülk sahipleriyle arayı kapattığını, genç Rose'u evlenmek için Philadelphia'ya geri götürmeyi amaçlayan, nefret edilesi Hockley karakteri üzerinden anlatmıştır (Rose kendisine bir mülk gibi davranılmasını kahramanca reddedip, Rose Dawson'a dönüşecektir). Henry James'in 1880-1910'larda Boston ve New York'ta geçen romanları da benzer şekilde gayrimenkul, endüstriyel ve finansal sermayeye Avrupa romanlarındaki kadar önem addedilen bir toplumu resmeder: Bağımsızlık Savaşı döneminin sermayesiz Amerika'sından beri köprülerin altından çok sular akmıştır. 21. yüzyılın şokları Amerika'yı, Avrupa'ya kıyasla çok daha az etkilemiştir, böylece ulusal sermaye/milli gelir oranı Amerika'da çok daha istikrarlı görünmektedir: Bu oran, 1910'dan 2010'a dört-beş yıl arasında seyretmiştir (bkz. Grafik 4.6), bu oran Avrupa'da ise yedi yılı aşkın bir seviyeden üç yılın altına inmiş ve ardından yeniden beş-altı yıla yükselmiştir (bkz. Grafik 3.1-3.2).

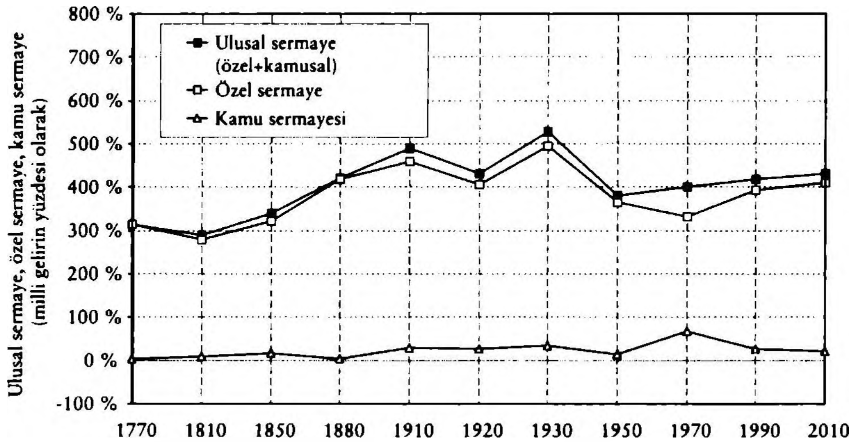
1914-1945 yıllarındaki krizler elbette Amerika'daki servetleri de kötü etkilemiştir. ABD'de kamu borcu savaşlar nedeniyle –özellikle İkinci Dünya Savaşı sırasında– ciddi bir biçimde artmış, tüm bunlar ekonomik istikrarsızlık bağlamında ulusal tasarrufu etkilemiştir: 1920'li yılların esenliği, 1930'lu yıllardaki kriz ile sona ermiştir (Cameron'a göre, tiksindirici Hockley 1929 yılının Ekim ayında intihar eder). Dahası ABD, Roosevelt yönetimi altında, özel sermayenin ekonomideki ağırlığını azaltmak için Avrupa'dakilere benzeyen kamu politikalarını yürürlüğe sokmuştur, kiraların düzenlenmesi buna bir örnektir. İkinci Dünya Savaşı sonunda, gayrimenkullerin değeri ve sermayenin borsa değeri, tarihteki en düşük seviyelere düşmüştür. ABD artan oranlı vergilendirme konusunda Avrupa'dan çok daha ileri gider, bu durum da kuşkusuz asıl endişenin özel serveti değil, eşitsizlikleri azaltmak olduğunu göstermektedir (bu konuya geri döneceğiz). Amerika'da hiçbir zaman geniş kapsamlı bir devletleştirme politikası uygulanmamıştır. Yine de, 1930-1940 yıllarından itibaren, özellikle altyapıda büyük kamu yatırımları başlatılmıştır. Enflasyon ve büyüme, nihayetinde kamu borcunu 1950-1960 yıllarında mütevazı bir seviyeye çekmiş, bu sayede 1970 yılındaki kamu serveti de net olarak artıya geçmiştir (bkz. Grafik 4.7). Sonunda, Amerika'daki özel servet, 1930'da beş yıllık milli gelire karşılık gelirken, 1970 yılına gelindiğinde üç buçuk yıllık milli gelire tekabül

Grafik 4.7
ABD'de Kamu Serveti, 1770-2010



1950 yılında ABD'de kamu borcu bir yıllık milli gelire karşılık geliyordu (neredeyse aktiflerin toplamı kadardı). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 4.8
ABD'de Özel Sermaye, Kamu Sermayesi, 1770-2010



2010 yılında kamu sermayesi milli gelirin %20'sine karşılık gelirken, özel sermaye milli gelirin %400'üne karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

eden bir seviyeye gerilemiştir, bu yine de göz ardı edilemeyecek kadar önemli bir düşüştür (bkz. Grafik 4.8).

Yine de, sermaye/gelir oranının 20. yüzyılda Amerika'da izlediği U eğrisi, Avrupa'daki kadar belirgin değildir.

Yıllık gelir veya üretim cinsinden ifade edilen (kaç yıllık gelire ya da üretime karşılık geldiği) sermaye, Amerika'da 20. yüzyılın başından itibaren istikrara ulaşmış gibi görünmektedir –o kadar ki sabit sermaye/gelir veya sermaye/üretim oranı Amerikan ders kitaplarında kimi zaman evrensel bir yasa olarak geçer (Paul Samuelson'ın kitabında olduğu gibi). Buna kıyasla, Avrupa'nın sermayeyle ve bihassa özel sermayeyle ilişkisinin 20. yüzyılda epey kaotik olduğunu görürüz: Avrupa, servetin âdeta kral olduğu *Belle Époque* dünyasından, neredeyse kapitalizmin ortadan kaldırıldığının düşünüldüğü savaş sonrası dünyasına geçmiş, daha sonra, yani 21. yüzyılın başında da görünüşe bakılırsa Amerika'daki seviyeleri bir kez daha geride bırakan özel servetiyle, yeni bir servete dayalı kapitalizme öncülük etmeye başlamıştır. Gelecek bölümde göreceğimiz üzere, bu durum Avrupa'daki ekonomik ve özellikle demografik büyümenin ABD'ye kıyasla düşük olmasının geçmişte biriktirilmiş servetin etkisini otomatik olarak artırması gerçeğiyle pekâlâ açıklanabilir. Ancak ne olursa olsun, geçtiğimiz yüzyılda Amerika, Avrupa'dakine kıyasla çok daha istikrarlı bir sermaye/gelir oranına sahip olmuştur, bu da Amerikan kamuoyunun kapitalizmle neden Avrupa'ya kıyasla daha barışık bir ilişki kurduğunu açıklamaktadır.

Yeni Dünya ve Yabancı Sermaye

Sermayenin Amerika'daki ve Avrupa'daki tarihleri arasındaki diğer bir önemli fark da yabancı sermayenin Amerika'da asla nispeten sınırlı bir büyüklükten öteye geçememiş olmasıdır. Bunun sebebi, bağımsızlığını kazanmış ilk sömürge olan Amerika'nın kendisinin asla kolonyal bir güce dönüşmemiş olmasından kaynaklanmaktadır.

19. yüzyılın tamamı boyunca, ABD'nin dünyanın geri kalanı karşısındaki pozisyonu hafif eksidedir: Amerikalıların dünyanın geri kalanında sahip oldukları, dünyanın geri kalanında yaşayanların –özellikle İngilizlerin– ABD'de sahip olduklarından azdır. Yine de aradaki fark cüzidir, çünkü yabancı aktifler 1770'li yıllardan 1910'lu yıllara kadar Amerikan milli gelirinin en fazla %10-20'sini ve genel olarak da %10'undan azını temsil etmiştir.

Örneğin, Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde, ABD'nin yurtiçi sermayesi –tarım arazisi, konut, diğer yurtiçi sermaye– milli gelirinin %500'ü

seviyesine karşılık gelmekteydi. Bu toplamda, yabancı yatırımcıların sahip oldukları aktifler (Amerikalı yatırımcıların sahip oldukları yabancı varlıklar düşüldükten sonra) milli gelirin %10'unu temsil etmekteydi. ABD'nin ulusal sermayesi veya net milli serveti de bu nedenle milli gelirin yaklaşık %490'ına eşitti. Diğer bir ifadeyle, ABD'deki varlıkların %98'i Amerikalılara, %2'si ise yabancılara aitti. Burada, bilhassa Avrupalıların sahip olduğu devasa büyüklükteki yabancı aktiflere kıyasla, bir denge durumuna yakın olduğumuzu söyleyebiliriz: Fransa ve İngiltere'de yabancı aktifler 1-2 yıllık milli gelire karşılık gelirken, Almanya'da bu oran 1,5 yıldır. 1913'te ABD'nin GSYH'si Batı Avrupa'nın GSYH'nin yarısından biraz fazlaydı, bu da 1913 yılında Avrupalıların yabancı aktiflerinin çok küçük bir kısmının (portföylerinin %5'inden azı) ABD sınırları içinde olduğunu göstermektedir. Özetleyecek olursak, 1913 dünyası Avrupa'nın Afrika, Asya ve Latin Amerika'nın büyük bir kısmına sahip olduğu ve ABD'nin ise kendi varlıklarına sahip olduğu bir dünyadır.

Dünya savaşları ile, ABD'nin servetinin pozisyonu tersine dönecektir: 1913'te eksideyken, 1920'li yıllardan itibaren hafif artıya geçer ve 1970-1980 yıllarına kadar da artıda kalır. ABD savaşanları finanse eder ve sonuç olarak da eskiden borçlu olduğu Avrupalı devletlerin alacaklısına dönüşür. Bu arada, Amerikalıların sahip olduğu yabancı aktiflerin her zaman nispeten mütevazı bir düzeyde olduğunun üzerinde durmak gerekir: Yabancı aktifleri, milli gelirin ancak %10'u gibi bir seviyedir (bkz. Grafik 4.6).

Özellikle 1950-1960 yıllarında, ABD'nin sahip olduğu net yabancı sermaye oldukça azdır (milli gelirin ancak %5'i, halbuki yurtiçi sermaye bunun seksen katıdır, yani milli gelirin %400'ü kadardır).

Amerikan çok uluslu şirketlerinin Avrupa ve dünyanın geri kalanındaki yatırımları dikkat çekici bir seviyeye ulaşır, özellikle de dünyaya sahip olmaya alışkın olan ve yeniden inşalarını kısmen Sam Amca'ya ve Marshall planına borçlu olmaktan dolayı epey rahatsızlık çeken Avrupalıların dikkatini çeker. Ulusların yaşadığı sarsıntıları bir yana bırakacak olursak, gerçekte bu yatırımlar otuz-kırk yıl öncesine kadar eski sömürgeci güçlerin sahip olduğu yatırımlara kıyasla daima sınırlı bir büyüklükte olmuştur. Öte yandan, Avrupa'daki ya da başka yerlerdeki Amerikan yatırımları, başta İngiltere menşeli büyük yabancı iştirakle-

rin varlıklarıyla dengelenmektedir. 1960'lı yılların başında geçen *Mad Men* isimli televizyon dizisinde, New York'taki Sterling Cooper reklam ajansının tüm hisseleri, seçkin İngiliz hissedarlar tarafından satın alınır, bu da Madison Avenue'nün küçük reklam dünyasında kültürel bir şoka sebep olur: Yabancı bir ülkenin mülkü olmak asla kolay değildir.

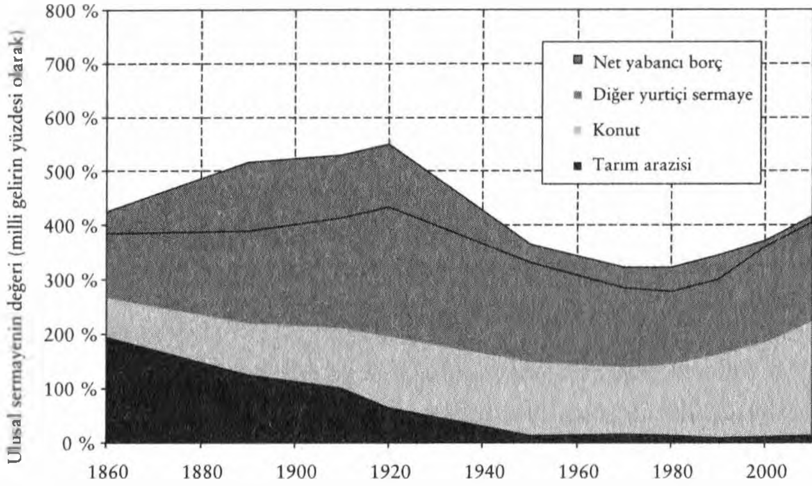
ABD'nin mal varlıklarının pozisyonu 1980'li yılların akışı içinde biraz eksiye iner ve 1990-2000'li yıllarda ticari açıklar biriktikçe bu eksi pozisyon daha da derinleşir. Yine de, Amerikalıların yurtdışındaki yatırımları, borçlarının maliyetinden çok daha yüksek bir getiri sağlamaktadır –bu ayrıcalığı dolara duyulan güvene borçludurlar– ve bu durum Amerika'nın 1990'lı yıllarda milli gelirinin %10'u civarında olan ve 2010'lu yılların başında hafifçe %20 seviyesini geçen eksi pozisyonunun daha da kötüleşmesinin önüne geçmiştir (bu getiri oranı dinamiğine geri döneceğiz). Sonuçta, güncel durum Birinci Dünya Savaşı arifesindeki duruma oldukça yakındır. ABD'nin yurtiçi sermayesi, ABD'nin milli gelirinin %450'si civarındadır. Bu toplamda, yabancı yatırımcılar tarafından sahip olunan aktifler (Amerikalı yatırımcıların sahip olduğu yabancı aktifler düşüldükten sonra) milli gelirin %20'sine karşılık gelmektedir. Dolayısıyla ABD'nin net milli serveti de, milli gelirinin yaklaşık %430'una karşılık gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, ABD'nin %95'inden fazlası Amerikalılara, %5'ten azı ise yabancılara aittir.

Özetleyelim: ABD'nin dünyanın geri kalanı karşısındaki pozisyonu, tarihi boyunca kimi zaman nispeten eksi ve kimi zaman da nispeten artı olmuştur, ancak bu pozisyonlar oran olarak, Amerikalıların sahip olduğu sermayenin büyüklüğüne kıyasla her zaman çok düşük seviyelerde kalmıştır (%5'in ve genel olarak da %2'nin altındadır).

Kanada Uzun Süre İngiltere'ye Aitti

Yurtiçi sermayenin çok önemli bir kısmının –19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında dörtte biri kadarının– özellikle doğal kaynaklar sektöründe (bakır, çinko, alüminyum madenleri, hidrokarbon) başta İngilizler olmak üzere yabancılara ait olduğu Kanada'daki gidişatın tamamen farklı olduğunu gözlemliyoruz. 1910'da, Kanada'nın yurtiçi sermayesi milli gelirinin yaklaşık %530'una karşılık geliyordu. Bu toplamda, yabancı yatırımcılara ait aktifler (Kanadalı yatırımcıların sahip

Grafik 4.9
Kanada'da Sermaye, 1860-2010



Kanada'da yerel sermayenin büyük bir bölümü her zaman yabancıların mülkiyetinde olmuştur, bu yüzden de ulusal sermaye her zaman yerel sermayenin altındadır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

olduğu yabancı aktifler düşüldükten sonra) milli gelirin %120'sine, diğer bir ifadeyle toplamın 1/5-1/4'ü arasında bir seviyeye karşılık geliyordu. Dolayısıyla Kanada'nın net milli serveti de milli gelirinin yaklaşık %410'una eşitti (bkz. Grafik 4.9).[11]

Bilhassa Avrupalıları yurtdışındaki varlıklarının büyük kısmını satmaya iten dünya savaşlarının ertesinde bu durum fazlasıyla değişmiş, ancak bu değişim uzun zaman almıştır: 1950'li yıllardan 1980'li yıllara, Kanada'nın net dış borcu yurtiçi sermayesinin kabaca %10'una karşılık gelmekteydi; bu dönemin sonuna doğru artan kamu borcu 1990-2000 döneminde konsolide edilecektir.[12] Sonuçta, 2010'lu yılların başındaki durum ABD'nin durumuna oldukça yakındır. Kanada'nın yurtiçi sermayesi milli gelirinin %410'una karşılık gelmektedir. Bu toplamda, yabancı yatırımcılara ait aktifler (Kanadalı yatırımcılara ait yabancı aktifler düşüldükten sonra) milli gelirin %10'una karşılık gelen bir seviyededir. Net varlık pozisyonu olarak, Kanada'nın %98'inden fazlası Kanadalılara, %2'sinden azı ise yabancılara aittir.[13]

ABD ve Kanada arasındaki bu karşılaştırma ilgi çekicidir, çünkü Kuzey Amerika'daki birbirinden tamamen farklı bu iki gidişatı sade-

ce ekonomik gerekçelerle açıklamak oldukça zordur. Açıkça görülüyor ki politik etmenler bu farklılaşmada önemli bir rol oynamıştır. ABD yabancı yatırımlar konusunda daima olumlu bir tavır sergilese de, 19. yüzyılda ülkenin dörtte birinin eski sömürgecisine ait olmasına Amerikan kamuoyunun rıza gösterebileceğini hayal etmek oldukça zordur.[14] Bu durum, o dönemde İngiliz sömürgesi olan Kanada'da daha az soruna yol açmıştır: Ülkenin önemli bir kısmının İngiltere'ye ait olması, netice itibarıyla İskoçya ve Sussex'teki arazilerin ve fabrikaların Londralılara ait olmasından pek de farklı değildir. Benzer şekilde, Kanada'nın varlık pozisyonunun bu kadar uzun süre boyunca ekside kalmasının sebebi belki de, ülkenin şiddetli bir politik kopuş yaşamaması (Kanada dominyon olmaktan 1930'lu yıllarda kurtulmuştur, ancak devlet başkanı hâlâ İngiltere kraliçesidir) ve özellikle dünyanın diğer bölgelerindeki bağımsızlık ilanlarına eşlik eden, doğal kaynak kamulaştırmalarının burada yaşanmamasıdır.

Yeni Dünya ve Eski Dünya: Köleliğin Ağırlığı

Sermayenin Avrupa ve Amerika'da aldığı biçimlere dair bir araştırmayı, kölelik sorununu ve kölelerin Amerikan varlıkları içerisindeki yerini incelemeden sonuçlandıramayız. Thomas Jefferson'ın mülkleri arazilerden ibaret değildir. Arazilerin yanında, esas olarak babasından ve kayınpederinden miras kalan 600'den fazla köleye sahiptir ve bu sorun karşındaki politik tavrı her zaman aşırı derecede muğlak olmuştur. Kanun karşısında eşit olan küçük mal sahiplerinden oluşan bir cumhuriyet idealinde, doğduğu yer olan Virginia'nın ekonomisinin büyük oranda dayandığı siyahlara yer yoktur. Güney eyaletlerinin oyları sayesinde 1801'de ABD başkanı olmuştur, yine de 1808 yılından itibaren Amerikan topraklarına yeni köle ithal edilmesine son veren bir kanunu imzalar. İmzaladığı kanun, 1770 yıllarında Bağımsızlık Bildirgesi dönemiyle (yaklaşık 400.000 köle) 1800 yılındaki sayım (1 milyon köle) arasında 2,5 katına çıkan, daha sonra 1800 sayımıyla 1860 sayımı (4 milyondan fazla köle) arasında da 4 kattan fazla artan, özetle bir asırdan daha kısa bir sürede toplamda on katına çıkan köle sayısındaki artışı engelleyememiştir (doğal artış, köle ticaretinden daha az maliyetlidir). Köle ekonomisi, köleliğin 1865'te ortadan kalkmasını sağlayan Amerikan İç Savaşı patlak

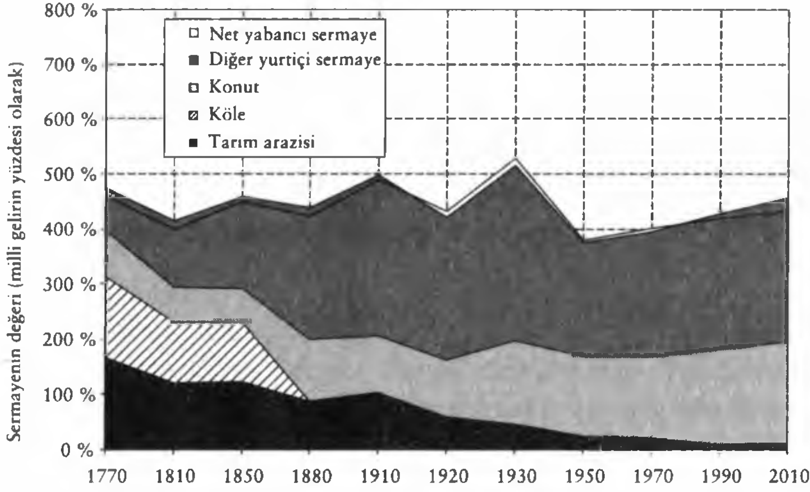
verdiğinde de son sürat büyümekteydi. 1800 yılına doğru, köleler ABD nüfusunun yaklaşık %20'sini oluşturmaktaydı: Toplamda 5 milyon olan nüfusun 1 milyonu köleydi. Köle nüfusunun neredeyse tamamının bulunduğu güney eyaletlerinde[15] ise bu oran %40 seviyesine ulaşıyordu: Toplamda 2,5 milyon olan nüfusun 1 milyonu köle, 1,5 milyonu da beyazdı. Tüm beyazlar köle sahibi değildi ve Jefferson'ın sahip olduğu sayıda köleye sadece küçük bir azınlık sahipti: III. Kısım'da göreceğimiz gibi, kölelerin mülkiyeti en yoğunlaşmış mülkiyetlerden biridir. 1860 yılına doğru, kölelerin ABD nüfusunun tamamına oranı %15 civarına düşmüştür (toplam 30 milyonluk nüfusta yaklaşık 4 milyon köle), bunda kuzey ve batı eyaletlerinin nüfusundaki kuvvetli artışın etkisi vardır. Ama bu oran, güney eyalatlerinde daima %40 civarında seyretmiştir: Toplam 10 milyonluk nüfusun 4 milyonu köle, 6 milyonu ise beyazdır.

ABD'de 1770'li yıllardan 1860'lı yıllara dek köle fiyatlarını izlememizi sağlayan çok sayıda tarihsel kaynak mevcuttur, bunlar arasında Alice Hanson tarafından bir araya getirilen veraset kayıtları (*probate records*), Raymond Goldsmith tarafından kullanılan vergi ve nüfus kayıtları ve bilhassa Robert Fogel tarafından toplanan köle piyasası ve alım-satım işlemlerine dair veriler bulunmaktadır. Genel olarak kendi içlerinde gayet tutarlı olan bu farklı kaynakları karşılaştırarak Grafik 4.10 ve Grafik 4.11'de gösterilen ortalama tahminlere ulaştık. 18. yüzyılın sonunda ve 19. yüzyılın ilk yarısında, kölelerin toplam değerinin ABD'nin bir buçuk yıllık milli gelirine yakın olduğu, yani aşağı yukarı tarım arazileriyle aynı değeri taşıdığı görülmektedir. Köleleri diğer servet unsurlarına ekleyecek olursak, ABD'nin toplam servetinin sömürgecilik döneminden bugüne milli gelirinin 4,5-5 yılı seviyesinde istikrarlı bir görünüm sergilediği görülür (bkz. Grafik 4.10).

Köleleri bu şekilde servete dâhil etmek oldukça tartışmalıdır: Bazı insanlara hakları, özellikle de mülk edinme hakkı olan bir özne olarak değil, mülk edinilebilecek bir nesne olarak davranan bir medeniyetin izlerini taşır.[16] Ancak, tartışmalı da olsa, köleleri buna dâhil etmek, köle sahiplerinin sahip olduğu servetin büyüklüğünü ölçmemize izin verecektir.

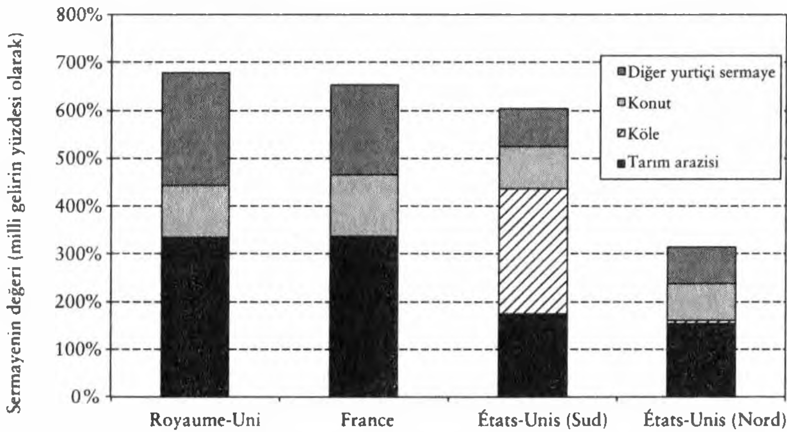
Güney eyaletleriyle kuzey eyaletlerini ayrı ayrı ele alarak, 1770-1810 dönemine doğru ABD'nin bu iki bölgesindeki sermaye yapısını (köleler dâhil) aynı dönemin İngiltere ve Fransa'sının sermaye yapısıyla karşılaştıracak olursak durum daha netleşir (bkz. Grafik 4.11). ABD'nin güne-

Grafik 4.10
ABD'de Sermaye ve Kölelik



1770 yılında kölelerin piyasa değeri 1,5 yıllık milli gelire karşılık geliyordu (toprakla aynı). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 4.11
1770-1810 Döneminde Sermaye: Eski ve Yeni Dünya



Güney ABD'de tarım arazilerinin ve kölelerin toplam değeri 1770-1810 döneminde dört yıllık milli gelire karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

yinde, kölelerin toplam değeri 2,5-3 yıllık milli gelire karşılık gelmektedir, dolayısıyla tarım arazileri ve kölelerin toplam değeri de 4 yıllık milli gelirden daha fazladır. Netice itibarıyla, Yeni Dünya'nın güneyli mülk sahiplerinin sahip olduğu zenginlik, yaşlı Avrupa'nın arazi sahiplerinin sahip olduğundan daha büyüktür. Sahip oldukları tarım arazileri çok büyük bir değer taşımasa da, bu araziler üzerinde çalışan işgücüne de sahip olmak gibi parlak fikirlere sahip oldukları için, toplam servetleri çok daha büyüktür.

Kölelerin piyasa değeri diğer servet kalemlerine eklenirse, toplam servet altı yıllık milli geliri geride bırakır, bu da neredeyse İngiltere ve Fransa'daki sermayenin toplam değerine karşılık gelir. Buna karşılık, neredeyse hiç köle bulunmayan kuzey eyaletlerinde ise toplam servet gerçekten de çok düşük seviyelerdedir: Ancak üç yıllık milli gelire, yani güneydekinin ve Avrupa'dakinin yarısına karşılık gelir.

Görülüyor ki İç Savaş öncesindeki ABD daha önce bahsettiğimiz sermayesiz dünya tablosundan oldukça uzaktır. Yeni Dünya aslında birbirine tamamen zıt iki gerçeğin bir bileşimidir: Bir yanda arazilerin fiyatı herkesin mülk sahibi olabileceği kadar düşük olduğundan ve yeni göçmenlerin sermaye biriktirebilmesine yetecek kadar zaman henüz geçmediğinden, sermayenin henüz çok değer taşımadığı nispeten eşitlikçi bir dünya, yani kuzey; diğer yanda ise mülkiyet eşitsizliklerinin, kuzeyin aksine, olabilecek en aşırı ve şiddet dolu vaziyeti aldığı, neredeyse nüfusun bir yarısının diğer yarısına sahip olduğu, köle sermayesinin büyük ölçüde toprak sermayesinin yerini aldığı ve onu geride bıraktığı bir dünya, yani güney.

ABD'nin eşitsizlikle kurduğu bu karmaşık ve çelişkili ilişki büyük ölçüde günümüzde de varlığını sürdürmektedir: Bir yandan eşitlik vaat eder ve mütevazı ülkelerden gelen milyonlarca göçmen için bir fırsatlar dünyasıdır; diğer yandan günümüzde de, hele ki ırk söz konusu olduğunda, hâlâ görülen aşırı şiddetli bir eşitsizlik biçiminin görüldüğü bir ülkedir (Güneyde yaşayan siyahlar sosyal haklarından 1960'lara dek mahrum bırakılmış ve Güney Afrika'nın 1980'lere dek yürürlükte kalan ırk ayrımına dayanan apartheid rejimiyle ortak özelliklere sahip hukuki bir ayrımcılık rejimine tabi kılınmışlardır). Bu da şüphesiz ABD'de sosyal devletin gelişme –daha doğrusu gelişmeme– düzeyini açıklamaktadır.

Köle Sermayesi ve Beşeri Sermaye

Köleliğin kabul gördüğü diğer toplumlarda köle sermayesinin ne durumda olduğuna dair tahmin yürütmedik. Köleliğin 1833-1838'de lağvedildiği İngiltere'de ya da lağvedilmenin iki aşamalı olduğu (1792'de ilk lağvedilme, 1803'te Napoléon tarafından tekrar yürürlüğe sokulması, 1848'de kalıcı lağvedilme) Fransa'da, yabancı sermayenin büyük bir kısmı 18. yüzyılda ve 19. yüzyılın başında Antiller (*Mansfield Park*'taki Sir Thomas gibi) ya da köleliğin yasak olmadığı Hint Okyanusu adalarındaki (Bourbon Adası ve Fransa Adası, Fransız devriminden sonra isimleri sırasıyla Réunion ve Mauritius olarak değiştirilmiştir) plantasyonlar biçimini alır. Dolayısıyla bu aktifler de dolaylı olarak, ayrıca hesaplamaya çalışmadığımız köleleri içermektedir. Her durumda 19. yüzyılda bu iki ülkede yabancı aktiflerin toplamı milli gelirin %10'unu geçmez, toplam servetin içinde kölelerin oranı ABD'dekinden bariz biçimde daha düşüktür.[17]

Buna karşılık, kölelerin nüfusun önemli bir kısmını oluşturduğu toplumlarda, köle sermayesinin piyasa değeri doğal olarak çok yüksek, potansiyel olarak ABD'dekinden ve diğer tüm servet biçimlerinden daha yüksek olabilir. Nüfusun neredeyse tamamının küçük bir azınlığa ait olduğu aşırı bir durumu düşünelim. Emek gelirinin (yani emeğin köle sahiplerine sağladığı kazanç) milli gelirin %60'ını, sermaye gelirinin (yani kira, kâr vs., arazilerin ve diğer sermayelerin sahiplerine getirisi) milli gelirin %40'ını temsil etmekte olduğunu ve insan dışı her türden sermayenin getiri oranının yıllık %5 seviyesinde olduğunu varsayalım. Formül itibarıyla, ulusal sermayenin değeri (köle hariç) sekiz yıllık milli gelire eşittir –bu, 1. Bölüm'de sunduğumuz, kapitalizmin ilk temel yasasıdır ($\beta = \alpha/r$).

Köleci bir toplumda, aynı yasa kölelerin kapitalizasyonu için kullanılabilir: Eğer köleler milli gelirin %60'ına karşılık getiri sağlarsa ve tüm sermaye biçimlerinin yıllık getiri oranı %5 ise, o halde toplam köle birikiminin piyasa değeri de on iki yıllık milli gelire eşit olacaktır –yani ulusal sermayeden yarısı oranında daha fazladır, çünkü köleler beşeri olmayan sermayenin getirisinin yarısı kadar daha getiri sağlamaktadır. Eğer kölelerin değeri sermayenin değerine ilave edilirse, doğal olarak yirmi yıllık milli gelir elde edilir, çünkü gelir ve üretimin yıllık akışının toplamı %5 oranında aktifleşmektedir.

ABD'nin 1770-1810 senelerindeki durumunda, köle sermayesinin değeri bir buçuk yıllık milli gelir düzeyindedir (on iki yıllık değil), buna gerekçe olarak kölelerin nüfustaki oranının %20 olmasını (%100 değil), kölelerin verimliliğinin ortalama emek verimliliğinin biraz altında değerlendirilmesini ve köle sermayesinin getiri oranının %5 yerine, genelde %7-8'e yakın –hatta daha yüksek– olmasını, bu nedenle daha düşük bir kapitalizasyon oluşmasını gösterebiliriz. Pratikte, İç Savaş öncesinde ABD'de bir kölenin piyasa değeri tipik olarak eşdeğer bir özgür işçinin on-on iki yıllık maaşına yakındır (eşdeğer bir verimlilik ve %5 getiri talep edilmesi durumunda ise yirmi yıllık maaşa denk olurdu). 1860 yılına doğru, verimli çalışma çağındaki bir erkek kölenin ortalama fiyatı 2.000 dolar düzeyindedir, buna karşılık o dönemde özgür bir tarım işçisinin yıllık maaşı kabaca 200 dolardır.[18] Fiyatın kölenin özelliklerine ve sahibinin yaptığı değerlemeye göre oldukça değişebildiğinin de altını çizmemiz gerekiyor: *Django Unchained*'da, Quentin Tarantino güzel Broomhilda'yı sadece 700 dolar için satmaya hazır olan, ama en iyi savaşçı kölelerini satmak için 12.000 dolar talep eden zengin bir çiftçiyi resmeder.

Her durumda, beşeri sermayenin bir pazarda kalıcı ve geri dönüşü olmaksızın satılabildiği, köleci toplumlar dışında böyle bir hesabın hiçbir anlam taşımadığını açıkça görüyoruz. Bazı ekonomistler, özellikle Dünya Bankası'nın son dönemlerdeki "milletlerin zenginliği" hakkındaki rapor serisini hazırlayanlar, "beşeri sermaye"nin toplam değerini, emekten sağlanan gelir akışının değerini şu veya bu ölçüde keyfi bir yıllık getiri oranıyla (genelde %4-5) aktifleştirmek suretiyle hesaplamayı tercih etmektedirler. Bu raporlar, beşeri sermayenin 21. yüzyılın büyülü dünyasında birincil sermaye biçimi olduğuna hayranlık içinde hükmeder. Gerçekte bu sonuç malumun ilanıdır ve böyle bir sonuca 18. yüzyıl dünyası için de varılabilir: Milli gelirin yarısından fazlasının emeğe gittiği ve emek gelirlerini sermayenin getiri oranıyla (ya da ona yakın bir oranla) aktifleştirmeyi tercih ettiğimiz noktada, formül itibarıyla beşeri sermayenin değeri de, diğer sermaye türlerinin değerini geride bırakır. Bunda hayranlık verici bir taraf yoktur, zira bu raporu hazırlamak için uydurma bir kapitalizasyon hesabı yapmak gerekmez (akışları karşılaştırmak yeterlidir).[19] Beşeri sermaye birikimine parasal bir değer atfetmek, başkalarını fiilen ve tamamen mülk edinmenin mümkün olduğu –artık var olmayan– toplumlar dışında hiçbir yerde anlam ifade etmez.

5

Uzun Dönemde Sermaye/Gelir Oranı

Sermayenin 18. yüzyıldan itibaren Avrupa ve Amerika'da geçirdiği kökten dönüşümleri inceledik. Uzun vadede, zenginliğin doğası tamamen dönüşüme uğramıştır: Toprak sermayesi aşamalı olarak gayrimenkul, endüstriyel ve finansal sermayeyle yer değiştirmiştir. Ancak kuşkusuz en çarpıcı olgu şudur: Bahsettiğimiz tüm bu dönüşümlere rağmen, sermaye birikiminin yıllık milli gelir cinsinden –sermayenin ekonomi ve toplum açısından önemini ölçmeye yarar– ifade edilen toplam değeri uzun vadede değişime uğramamış gibi görünmektedir. Haklarında en eksiksiz tarihsel verilere sahip olduğumuz İngiltere ve Fransa'da ulusal sermaye, 2010'lu yılların başında yaklaşık beş-altı yıllık milli geliri temsil etmektedir ya da başka bir ifadeyle 18. ve 19. yüzyıllardaki ve Birinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemdeki altı-yedi yıllık seviyenin biraz altındadır. Öte yandan, 1950'li yıllardan beri sermaye/gelir oranında gözlemlenen hızlı ve sürekli yükselişi hesaba kattığımızda, bu yükselişin önümüzdeki dönemde de sürüp sürmeyeceğini ve sermaye/gelir oranının 21. yüzyılda, geçmiş yüzyıllardaki seviyelerine yeniden gelip gelmeyeceğini – hatta bu seviyeleri de geçip geçmeyeceğini– sorgulamak gayet doğaldır.

Göze çarpan ikinci bir olgu Avrupa ve Amerika arasındaki karşılaştırma ile ilgilidir. Bekleneceği üzere, 1914-1945 dönemindeki şoklar Yaşlı

Kıta'yı çok daha derinden ve kalıcı şekilde etkilemiştir, Avrupa'daki sermaye/gelir oranı da 20. yüzyılın büyük bir bölümünde –1920'li yıllardan 1980'li yıllara kadar– nispeten daha düşüktür. Ancak, savaş ve savaş sonrasından oluşan bu uzun zaman dilimi hariç tutulursa, sermaye/gelir oranının Avrupa'da daima daha yüksek olma eğilimi gösterdiği dikkat çeker. Bu durum 19. yüzyılın tamamı ve 20. yüzyıl başı için olduğu kadar (Avrupa'da %6-7, buna karşılık Amerika'da %4-5 sermaye/gelir oranıyla), 20. yüzyıl sonu ve 21. yüzyıl başı için de geçerlidir: Avrupa'daki özel servetin büyüklüğü, Amerika'daki özel servet seviyesini 1990'lı yılların başında yine gerilerde bırakmıştı ve 2010'lu yıllarda altı yıllık milli gelire karşılık gelmekteydi, buna karşılık Amerika'da ise özel servet dört yıllık milli gelirden biraz fazlasına karşılık geliyordu (bkz. Grafik 5.1-5.2).[1]

Şimdi bu olguları açıklamamız gerekiyor: Sermaye/gelir oranı neden Avrupa'da rekor seviyelere doğru yeniden yükselmeye başlamıştır? Ve Avrupa'daki seviyeler neden yapısal olarak Amerika'dakinden daha yüksek olacaktır? Sermayenin değerini üç veya dört yıllık milli gelir yerine, altı veya yedi yıllık milli gelir düzeyine çıkaran sihirli kuvvetler nelerdir? Sermaye/gelir oranı için bir denge seviyesi var mıdır? Varsa, bu seviye nasıl tespit edilir? Böyle bir seviyenin varlığı sermayenin getiri oranı açısından ne gibi sonuçlar doğurur? Milli gelirin emek-sermaye arasındaki bölüşümüyle nasıl bir ilişkisi vardır? Bu soruları yanıtlayabilmek için, bir ekonominin sermaye/gelir oranını tasarruf ve büyüme oranıyla ilişkilendirmeye izin veren dinamik yasasını sunarak işe başlıyoruz.

Kapitalizmin İkinci Temel Yasası: $\beta = s/g$

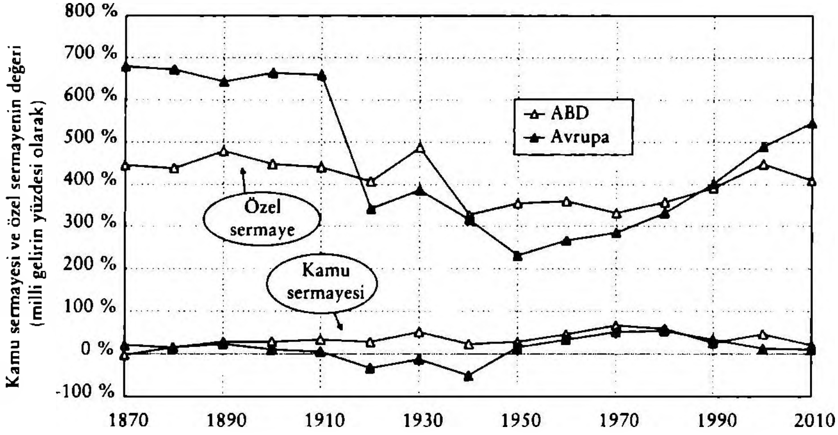
Uzun vadede, sermaye/gelir oranı (β), söz konusu ülkenin tasarruf oranı (s) ve milli gelirinin büyüme oranı (g) arasındaki ilişkiyi gösteren şu formülle ifade edilir:

$$\beta = s/g$$

Örneğin, eğer s = %12, g = %2 ise β = s/g = %600 olacaktır.[2]

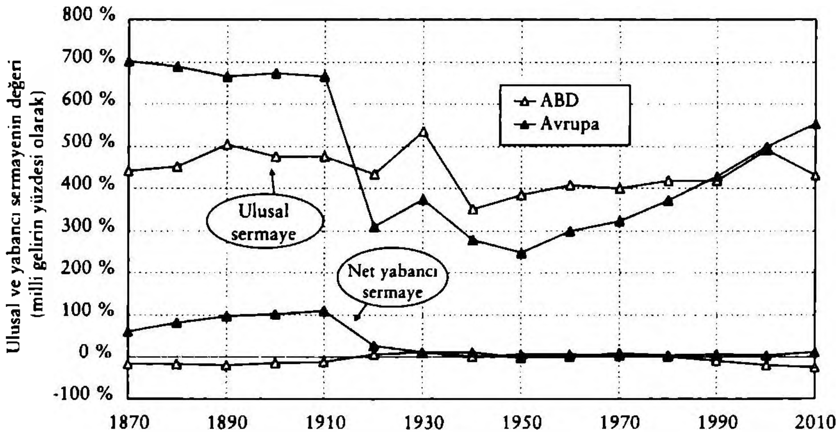
Diğer bir ifadeyle, eğer bir ülke her yıl milli gelirinin %12'si kadar tasarruf ediyorsa ve milli gelirinin büyüme oranı yıllık %2 ise, sermaye/gelir oranı uzun vadede %600'e eşit olacaktır: Söz konusu ülke altı yıllık mili geliri karşılığı sermaye biriktirecektir.

Grafik 5.1
Özel Sermaye ve Kamu Sermayesi: Avrupa ve ABD, 1870-2010



Ulusal sermayedeki uzun vadeli dalgalanmalar, genellikle özel servetteki dalgalanmalara bağlıdır (hem Avrupa'da, hem de ABD'de). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 5.2
Avrupa ve ABD'de Ulusal Sermaye, 1870-2010



Ulusal sermaye (özel sermaye ve kamu sermayesi) 1910 yılında Avrupa'da 6,5 yıllık milli gelire karşılık gelirken, ABD'de 4,5 yıllık milli gelire karşılık gelmektedir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Kapitalizmin ikinci temel yasası olarak kabul edilebilecek bu formül, bariz ama önemli bir gerçeği göstermektedir: Çok tasarruf eden ve yavaş büyüyen bir ülke uzun vadede muazzam bir sermaye birikimine sahip olur –bu durum, söz konusu ülkenin toplumsal yapısı ve zenginlik paylaşımı açısından önemli neticeler doğurabilir. Farklı bir şekilde söyleyelim: Neredeyse durgun olan bir ekonomide, geçmişten gelen varlıklar doğal olarak aşırı önem kazanacaktır.

Demek ki, sermaye/gelir oranının 21. yüzyılda, 18. ve 19. yüzyıllardakilere yakın, yapısal olarak yüksek bir seviyeye geri dönmesinin en doğal açıklaması, yavaş büyüme rejimine dönülmesidir. Sermayenin yeniden önem kazanmasına yol açan, büyüme hızındaki –bilhassa demografik– düşüştür. Büyüme oranındaki küçük değişimlerin, uzun vadede sermaye/gelir oranı üzerinde çok büyük etkiler yaratabilmesi de üzerinde durulması gereken önemli bir noktadır.

Örneğin, tasarruf oranını yine %12 olarak alırsak ve eğer yıllık büyüme oranı da %1,5'e düşerse (%2 yerine), uzun vadeli sermaye/gelir oranı da ($\beta = s/g$) sekiz yıllık milli gelir seviyesine yükselir (altı yıl yerine). Eğer yıllık büyüme oranı %1'e düşerse, bu durumda $\beta = s/g$ oranı da on iki senelik milli geliri geçer ya da ülke %2 büyüme oranıyla olduğundan iki kat daha fazla sermaye yoğun bir ülke olur. Diğer yandan, bu iyi bir haberdir: Sermaye potansiyel olarak tüm dünya için faydalıdır, doğru şekilde organize edilmesi halinde bundan herkes faydalanabilir. Ama diğer yandan da –verili bir dağılım içinde– sermayeyi elinde tutanların, aslında zenginliklerin daha büyük bir kısmını kontrol ettikleri anlamına gelmektedir, bu zenginlikler örneğin yıllık ortalama emek gelirleri cinsinden ölçülebilir. Her durumda, böyle bir dönüşümün ekonomik, sosyal ve politik hayatta önemli yankıları olacaktır.

Buna karşılık, eğer büyüme %3'e çıkarsa, bu durumda $\beta = s/g$, dört yıllık milli gelir seviyesine düşer. Eğer tasarruf oranı da eşzamanlı olarak hafifçe $s =$ %9 seviyesine gerilerse, sermaye/gelir oranı bu defa uzun vadede üç yıla kadar iner.

$\beta = s/g$ yasasında hesaba katılması gereken büyüme oranı milli gelirdeki toplam artış oranını, yani kişi başına milli gelirdeki artışın oranıyla nüfustaki artış oranının toplamı olduğu için, bu sonuçlar ayrı bir anlam kazanır.[3] Diğer bir ifadeyle, %10-12 düzeyindeki aynı tasarruf oranına ve %1,5-2 düzeyindeki aynı yıllık kişi başına gelir artış oranına sahip olmalarına rağmen, yıllık %1 düzeyinde bir demografik büyü-

me yaşayan ülkeler –Amerika'daki gibi yıllık %2,5-3 düzeyinde toplam büyüme oranı– ancak üç ilâ dört yıllık milli gelire karşılık gelecek bir sermaye biriktirirken, demografik açıdan neredeyse durgun olan ülkelerin –Avrupa'daki gibi yıllık %1,5-2'den biraz yüksek toplam büyüme oranıyla– sekiz ilâ on yıllık milli gelire eşdeğer bir sermayeyi nasıl biriktirebildiklerini kolaylıkla görebiliriz. Ve bunun yanında, demografik açıdan durgun olmayan ülkelerdeki tasarruf eğilimi, demografik açıdan durgun olan ülkelerdekinden daha az olursa –ki bu birinci grupta yer alan ülkelerin nüfusunun daha yavaş yaşlandığını gösterir– bu şeffaf mekanizma daha da güçlenmiş olacaktır. Başka bir ifadeyle birbirine yakın derecede kalkınmış ve kişi başına gelirdeki artış düzeyleri birbirine yakın olan ülkeler, çok farklı sermaye/gelir oranlarına sahip olabilirler, bu durumun sebebi nüfus artış oranları arasındaki farktır.

Göreceğimiz üzere bu yasa, sermaye/gelir oranının tarihsel gelişimini gerçekten anlamamıza imkân tanımaktadır. Özellikle, 1914-1945 yıllarındaki şokların ve 20. yüzyılın ikinci yarısındaki sıradışı süratli büyüme evresinin ardından, sermaye/gelir oranının bugün neden çok yüksek seviyelere geri döner gibi göründüğünü de açıklamamıza izin vermektedir. Ayrıca Avrupa'nın neden Amerika'ya göre yapısal olarak daha fazla sermaye biriktirme eğiliminde olduğunu da bu sayede anlayabiliyoruz (en azından Atlantik'in öbür tarafında demografik büyüme yüksek kaldığı sürece; bu da kuşkusuz sonsuza dek sürmeyecek). Ancak bundan önce birçok kavramsal ve teorik hususu netleştirmeliyiz.

Uzun Vadeli Bir Yasa

Öncelikle, kapitalizmin ikinci temel yasası olan $\beta = s/g$'nin, sadece birçok temel önermenin sağlanması durumunda uygulanabileceğini belirtmek gerekir. Bir kere bu asimptotik bir yasadır, yani ancak uzun vadede geçerlidir: Eğer bir ülke sonsuza dek gelirinden s oranında tasarruf ederse ve eğer milli gelirinin büyüme oranı kalıcı olarak g oranına eşitse, sermaye/gelir oranı da giderek $\beta = s/g$'ye yaklaşır, devamında da bu seviyede istikrarlı hale gelir. Ancak bu elbette bir günde gerçekleşmez: Eğer bir ülke yalnızca birkaç senelik gelirinden s oranında tasarruf ederse, bu $\beta = s/g$'ye eşit olan bir sermaye/gelir oranına ulaşmak için yeterli olmayacaktır.

Örneğin, sermaye biriktirmeye sıfır noktasından başlanırsa ve bir yıl boyunca milli gelirin %12'si kadar tasarruf edilirse, bu elbette altı yıllık gelir karşılığı kadar sermaye biriktirmemize izin vermez. Yıllık %12'lik bir tasarruf oranıyla ve sıfır sermayeyle yola çıkarsak, altı yıllık gelire eşdeğer tasarruf etmek için elli yıla ihtiyaç duyarız –ve sermaye/gelir oranı altıya eşit olmaz, çünkü büyüme sıfıra eşit olmadığı sürece, milli gelirin kendisi de yarım yüzyılın sonunda çok daha yüksek seviyelere ulaşmış olacaktır.

Akılda tutulması gereken ilk prensip servet biriktirmenin zaman aldığıdır: $\beta = s/g$ yasasının doğrulanabilmesi için uzun bir zaman gerekmektedir. Bahsettiğimiz bu olgu, Avrupa'da 1914-1945 yıllarında yaşanan şokların etkilerinin azalmasının neden bu kadar uzun sürdüğünü ve bu sorular üzerinde çalışmak için uzun bir tarihi perspektife neden ihtiyaç duyulduğunu daha iyi anlamamıza izin verir. Bireysel düzeyde servet, bazen süratle ortaya çıkabilir. Ancak bir ülkenin bütünü söz konusu olduğunda $\beta = s/g$ yasasıyla ifade edilen sermaye/gelir oranının hareketleri, uzun süreli hareketler olarak değerlendirilmelidir.

İlk bölümde kapitalizmin birinci temel yasası olarak adlandırdığımız $\alpha = r \times \beta$ denklemiyle, ikinci yasa arasında çok önemli bir fark bulunmaktadır. Bu yasaya göre, sermaye gelirlerinin milli gelir içerisindeki payı (α), sermayenin ortalama getiri oranıyla (r), sermaye/gelir oranının (β) çarpımına eşittir. $\alpha = r \times \beta$ yasasının yapısal olarak her zaman ve her yerde geçerli saf bir eşitlik olduğunu anlamamız gerekiyor. Ayrıca bu bir yasadan ziyade bir tanım, sermayenin milli gelirdeki payının tanımı (veya sermayenin ortalama getiri oranı, hangisinin ölçülmesi daha kolaysa) olarak da görülebilir. Bunun aksine, $\beta = s/g$ yasası dinamik bir sürecin sonucudur: s oranında tasarruf eden ve g oranında büyüyen bir ekonominin yöneldiği bir denge noktasını temsil eder, ancak bu denge noktasına pratikte asla tam anlamıyla ulaşılamaz.

İkinci olarak, $\beta = s/g$ yasası, yalnızca insan tarafından biriktirilebilen sermaye çeşitleri için geçerlidir. Eğer saf doğal kaynakların, yani değeri insan tarafından yapılan iyileştirmelerden ve geçmişteki tüm yatırımlardan bağımsız olan doğal kaynaklar ulusal sermayenin önemli bir kısmını temsil ediyorsa, β oranı en ufak bir tasarruf yapılmasına gerek kalmadan da yüksek olabilir. Biriktirilemeyen sermayenin ulaştığı büyüklük konusuna daha sonra geri döneceğiz.

Son olarak, $\beta = s/g$ yasası sadece, aktif fiyatlarıyla tüketici fiyatlarının ortalama aynı oranda arttığı koşulda geçerlidir. Eğer gayrimenkullerin veya hisse senetlerinin fiyatları diğer fiyatlardan çok daha hızlı artarsa, ulusal sermayenin piyasa değeri ve milli gelirin yıllık akışı arasındaki β oranı da en ufak ilave tasarruf gerekmeksizin daha yüksek olabilecektir. Kısa vadede, değer artışı veya değer düşüşü görünümünü alan, aktiflerin –tüketici fiyatlarına göre– nispi fiyatlarındaki bu değişimler genelde hacim etkisinden, yani yeni tasarrufların birikiminin yarattığı etkilerden daha önemlidir. Ancak, fiyat değişikliklerinin uzun vadede telafi edildiği varsayılırsa, $\beta = s/g$ yasası da ister istemez ve söz konusu ülkenin milli gelirinden s oranında tasarruf etmesinin gerekçeleri ne olursa olsun, uzun bir dönem için geçerli olacaktır.

Şunu vurgulamamız gerekiyor: $\beta = s/g$ yasası söz konusu ülkenin vatandaşlarının –ve bazen hükümetlerinin– servet biriktirme gerekçelerinden tamamen bağımsızdır. Pratikte, sermaye biriktirmenin her türlü gerekçesi olabilir: örneğin, gelecekteki tüketimini artırmak (veya özellikle emeklilikte azalmasını önlemek) veya bir serveti sonraki nesil adına korumak ya da kurmak için veya yine servetin verdiği kuvvet, güvenlik ya da saygınlığı artırmak için. Genelde, bu gerekçelerin hepsi aynı anda mevcuttur, oranları ise kişilere, ülkelere ve dönemlere göre değişir. Hatta tek tek bireylerde de tüm bu gerekçelere rastlanabilir ve bireyler onlardan hangisinin ağır bastığını ayırt edemeyebilirler. III. Kısım'da farklı motivasyonların ve birikim mekanizmalarının önemi konusuna geri döneceğiz ve bu sorunun, servetin bölüşümündeki eşitsizlik, bu eşitsizliklerin yapısında mirasın rolü ve daha genel olarak servetteki ayrılıkların toplumsal, ahlaki ve politik gerekçeleri açısından birçok netice doğurduğunu göreceğiz. Bu aşamada, sadece sermaye/gelir oranının dinamiklerini anlamaya çalışıyoruz (belli bir ölçüye kadar ve ilk aşamada sermayenin bölüşümünden bağımsız olarak incelenebilecek bir sorun), bunu yaparken de $\beta = s/g$ yasasının her durumda, söz konusu ülkenin tasarruf oranının asıl kaynağı ne olursa olsun, geçerli olduğunda ısrar ediyoruz.

Çünkü, her yıl gelirinin s oranında bir kısmını tasarrufa ayıran ve milli geliri g oranında artan bir ülkede, $\beta = s/g$ tek istikrarlı sermaye/gelir oranıdır.

Bu çok basit bir akıl yürütmenin sonucudur. Gelin neden bahsettiğimizi bir örnekle açıklayalım. Somutlaştırırsak, eğer bir ülke her yıl

gelirlerinin %12'sini tasarrufa ayırıyorsa ve eğer başlangıç sermayesi altı yıllık gelire eşitse, bu durumda sermaye birikimi yılda %2 hızla, yani tam olarak milli gelirle aynı hızda artacak ve sermaye/gelir oranı sabit kalacaktır.[4]

Buna karşılık, eğer sermaye birikimi altı yıllık gelirden düşükse, gelirin %12'sine eşit bir tasarruf, sermaye birikimin yıllık %2'den daha fazla artmasını sağlayacaktır ve bu artış sermaye/gelir oranı denge noktasına ulaşana kadar da devam edecektir.

Tersi durumda ise, yani eğer sermaye birikimi altı yıllık gelirden yüksekse, %12'lik bir tasarruf oranı, sermaye birikiminde %2'den az bir artış anlamına gelecektir, böyle bir durumda sermaye/gelir oranı da bulunduğu seviyede tutunamaz ve bir denge noktasına doğru gerilemeye başlar.

Her durumda, sermaye/gelir oranı uzun vadede denge noktası (saf doğal kaynakların etkisiyle yükselebilecek) olan $\beta = s/g$'ye doğru ilerler; tabii bunun koşulu, uzun dönemde aktiflerin ortalama fiyatının tüketici fiyatlarıyla aynı oranda değişmesidir.[5]

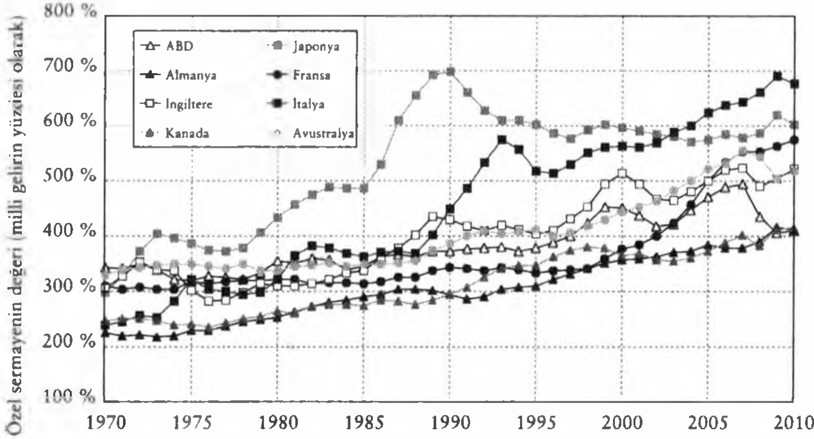
Özetlersek: $\beta = s/g$ yasası sermaye/gelir oranının kısa vadede uğradığı şokları açıklamaz –büyük çaplı şoklar olarak nitelendirebileceğimiz dünya savaşları ve 1929 krizi gibi olayların varlığını da açıklayamayacağı gibi– yine de şokların ve krizlerin ötesinde, sermaye/gelir oranının uzun vadede hangi muhtemel denge noktasına yöneleceğini anlamamızı sağlar.

1970'li Yıllardan Bu Yana Zengin Ülkelerde Sermayenin Geri Dönüşü

Sermaye/gelir oranının kısa ve uzun vadedeki hareketleri arasındaki farkı açıklamak için, çok sayıda ülke bakımından homojen ve güvenilir verilere ulaşabildiğimiz 1970-2010 döneminde zengin ülkelerde gözlemlenen evrimi yıl bazında incelemekte yarar var. Gezegenin en önde gelen sekiz zengin ülkesi için değişim eğrisini Grafik 5.3'te sunduğumuz özel sermaye ve milli gelir oranıyla başlayalım –azalan GSYH'ye göre sırasıyla: ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, Kanada, Avustralya.

Grafik 5.1-5.2 ve önceki bölümlerde dikkati uzun süreli eğilimlere yoğunlaştırmak için on yıllık dönemlere ait serileri kullandığımız gra-

Grafik 5.3
Zengin Ülkelerde Özel Sermaye, 1970-2010



Zengin ülkelerdeki özel sermaye 1970 yılında 3,5 yıllık milli gelire karşılık gelirken, 2010 yılında bu oran dört ila yedi yıl arasındadır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

fiklerden farklı olarak, Grafik 5.3'e baktığımızda sermaye/gelir oranının tüm ülkelerde durmaksızın çok kısa vadeli değişimler geçirdiğini görürüz. Bu düzensiz değişimlerin sebebi, gayrimenkul biçimindeki aktiflerin (konut ve iş için kullanılan gayrimenkul) veya finansal aktiflerin (özellikle hisse senetleri) fiyatlarını içeren aktif fiyatlarının oynaklığıdır.

Sermayeyi fiyatlamak daima çok zordur, çünkü bir taraftan belli bir şirket tarafından üretilen mal ve hizmetler için veya belli bir gayrimenkul için gelecekteki talebi öngörmek ve bu şekilde söz konusu aktifin gelecekte getireceği kârların, kâr paylarının, gayrimaddi hak ödemelerinin, kiraların vs. akışlarını tahmin etmek gerçekten de oldukça karmaşık bir süreçtir; diğer taraftan bir binanın veya bir şirketin güncel değeri sadece temel faktörlere değil, ihtiyaç durumunda bu malların geri satılabileceğinin umulduğu fiyata, yani değer kazancı veya değer kaybı beklentisine de bağlıdır.

Oysa geleceğe dair bu fiyat beklentileri, bu türden aktiflerin genel olarak gördüğü rağbetin derecesine bağlıdır, bu da doğal olarak "kendi kendini gerçekleştiren" inançlar doğurabilir: Malı satın aldığımız fiyattan daha yüksek fiyata satmayı umduğumuz sürece, söz konusu aktife asıl değerinden fazlasını ödemek (bilhassa asıl değerin kendisi oldukça belirsiz olduğundan) ve ne kadar aşırı olursa olsun toplu histeriye tes-

lim olmak bize çok mantıklı gelebilir. Bu nedenle gayrimenkul ve borsa fiyatlarındaki spekülatif balonların sermayenin kendisi kadar eski ve onun tarihinin ayrılmaz parçası olduğunu söyleyebiliriz.

Bu durumda, 1970-2010 döneminin en etkileyici balonu kuşkusuz 1990 yılının Japon balonudur (bkz. Grafik 5.3). Japonya'da 1980'li yılların başında dört yıllık milli gelirin biraz üzerinde olan özel servetin değeri, sonra âdeta uçuşa geçmiş ve on yıllık dönemin sonunda yedi yıllık milli gelire yakın bir seviyeye yükselmişti. Bu ölçüsüz ve aşırı süratli şişmenin kısmen yapay olduğu anlaşılıyor: Özel sermayenin değeri 1990'lı yılların başında acımasızca düştü, ardından, 1990'lı yılların ortasından itibaren altı yıllık milli gelir dolaylarında dengeye kavuştu.

Zengin ülkelerde 1970'ten sonra ortaya çıkmış ve patlamış çok sayıda gayrimenkul ve borsa balonunun tarihini burada teker teker ortaya dökmeyecek ve beceremeyeceğimiz bir işe girişip gelecekteki balonları öngörme riskini almayacağız. Örneğin, 1994-1995'te İtalya'da gayrimenkul piyasasında yaşanan sert düzeltmeyi, Amerika'da ve İngiltere'de özellikle sermaye/gelir oranında gerilemeye neden olan 2000-2001 tarihli internet balonu patlamasını kaydedelim (yine de on yıl önce Japonya'da ortaya çıkan balondan çok daha az şiddetliydi). Amerika'daki gayrimenkul piyasasında ve borsada 2000'li yıllarda ortaya çıkan, 2007'ye kadar süren ve ardından 2008-2009 dönemindeki durgunluk sırasında sert bir düşüşle taçlanan furyayı da not edelim. Beş yıllık milli gelire karşılık gelen özel servetin değeri iki yıl içinde dört yıllık milli gelire düşmüştür; bu düşüş, 1991-1992 yıllarında Japonya'da yapılan düzeltmenin yol açtığı düşüşle aynı seviyededir. Diğer ülkelerdeki, özellikle Avrupa'daki düzeltmeler net bir biçimde daha küçüktür, hatta yok denecek kadar azdır: İngiltere, Fransa ve İtalya'daki aktiflerin, özellikle de gayrimenkullerin fiyatlarının 2008 yılında kısa bir duraklama yaşadığını ve 2009-2010 döneminde yeniden yükselişe geçtiğini görüyoruz; bu sayede özel servet 2010'lu yılların başında, 2007 yılındaki seviyelerine geri dönmüş, hatta biraz geçmiştir.

Üzerinde durmak istediğimiz önemli bir husus da, aktiflerin kısa vadeli fiyatlarında geçtiğimiz on yıllık dönemlerde büyüklüğü artmış gibi görünen bu geçici ve öngörülemez değişimlerin ötesinde (bunun potansiyel sermaye/gelir oranındaki bir artışla bağlantılı olduğunu göreceğiz), 1970-2010 döneminde tüm zengin ülkelerde etkili olan uzun vadeli bir

eğilimin daha varlığıdır (bkz. Grafik 5.3). 1970'li yılların başında, özel servetin toplam değeri –borçlardan arındırılmış olarak– dünyanın tüm zengin ülkelerinde iki-üç yıllık milli gelir arasında değişiyordu.[6] Kırk yıl sonra, 2010'lu yılların başına gelindiğinde, incelediğimiz tüm zengin ülkelerde özel servet dört ilâ yedi yıllık milli geliri temsil eder hale gelmiştir.[7] Genel değişimin ne yönde olduğuna dair şüpheye yer yoktur. Piyasalardaki balonları bir yana bırakacak olursak, şahit olduğumuz tam olarak şudur: Özel sermaye 1970'li yıllardan başlayarak geri dönmüş ya da daha doğru bir ifadeyle, yeni bir servet kapitalizmi ortaya çıkmıştır.

Bu yapısal evrim, bu olguya derinlik kazandıracak biçimde birbirini tamamlayan ve güçlendiren üç grup faktörle açıklanabilir. Uzun vadede en önemli faktör, yavaş büyüme, özellikle de düşük demografik büyümedir, zira yüksek tasarruf oranıyla bir araya geldiğinde, $\beta = s/g$ yasası aracılığıyla, uzun vadede sermaye/gelir oranında eğilim olarak kalıcılaşan yapısal bir artışa yol açar. Uzun vadede baskın olan faktör budur, ancak geçtiğimiz yirmi-otuz yıllık bir dönemde onun etkisini fazlasıyla artıran diğer iki faktörü de unutmamak gerekir: Bunlardan ilki 1970'ler ve 1980'lerde yapılan özelleştirmeler ve kamu servetinin aşamalı bir biçimde özel kesime aktarılmasıdır; ikincisi ise gayrimenkul ve borsa fiyatlarının yeniden yükselişe geçmesidir. Bu ikinci değişim de 1980'ler ve 1990'larda, savaştan hemen sonraki döneme kıyasla özel servetin çok daha lehine olan bir politik bağlamda ivme kazanmıştır.

Balonların Ötesinde: Yavaş Büyüme, Yüksek Tasarruf

Büyümenin yavaşlaması, yüksek tasarrufu sürdürme ve dinamik $\beta = s/g$ yasası üzerine kurulmuş ilk mekanizma ile işe başlayalım. Başlıca sekiz zengin ülkede 1970-2010 döneminde gözlemlenen büyüme ve özel tasarruf oranlarının ortalama değerlerini Tablo 5.1'de gösterdik. Daha önce 2. Bölüm'de belirttiğimiz gibi, farklı gelişmiş ülkelerde kişi başına milli gelirdeki (ya da –neredeyse aynı olan– kişi başına yurtiçi üretimdeki) artışın oranı onar yıllık son dönemler süresince benzer seviyelerde olmuştur. Eğer bu karşılaştırmaları birkaç yıl gibi kısa dönemler için yaparsak, aralarındaki farklar daha belirgin hale gelebilir, bu da genellikle ulusal gurur veya kıskançlıkları körükler. Ancak, ortalamaları alırken daha uzun dönemleri kullanırsak, tüm zengin ülkelerin yaklaşık aynı

Tablo 5.1
Zengin Ülkelerde Büyüme ve Tasarruf Oranları, 1970-2010

	Milli Gelirin Büyüme Oranı	Nüfusun Büyüme Oranı	Kişi Başına Milli Gelirdeki Büyümenin Oranı	Özel Tasarruf (yıpranma düşüldükten sonra, milli gelirin %'si olarak)
ABD	**% 2,8**	**%1,0**	**%1,8**	**% 7,7**
Japonya	% 2,5	%0,5	%2,0	%14,6
Almanya	**% 2,0**	**%0,2**	**%1,8**	**%12,2**
Fransa	% 2,2	%0,5	%1,7	%11,1
İngiltere	**% 2,2**	**%0,3**	**%1,9**	**% 7,3**
İtalya	% 1,9	%0,3	%1,6	%15,0
Kanada	**% 2,8**	**%1,1**	**%1,7**	**%12,1**
Avustralya	% 3,2	%1,4	%1,7	% 9,9

Tasarruf oranı ve demografik büyüme oranı zengin ülkeler arasında çeşitlilik gösterir, kişi başına milli gelirdeki büyüme oranı ise çok daha az çeşitlilik gösterir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

süratle büyüdüğü gerçeğiyle karşılaşırız.1970-2010 arasında dünyanın başlıca sekiz gelişmiş ülkesinde kişi başına milli gelirin yıllık ortalama büyüme oranı önce %1,6-2 gibi seyretmiştir, çoğunlukla da %1,7-1,9 arasındadır. Mevcut istatistik ölçümlerin kusurlu olduğunu hesaba katacak olursak (özellikle fiyat endekslerindeki kusurlar), böyle küçük farkların istatistiki açıdan anlamlı olduğunu söyleyemeyiz.[8]

Her durumda, demografik büyüme oranlarındaki farklarla karşılaştırıldığında, bu farklar oldukça düşük kalır. 1970-2010 döneminde, nüfus artış oranları Avrupa'da ve Japonya'da %0,5'in altındadır (1990-2010 alt döneminde ise %0'a daha yakındır, hatta Japonya'da hafif eksidedir), oysa aynı dönemde Amerika, Kanada ve Avustralya'daki yıllık nüfus artışı %1,0-1,5 arasındadır (bkz. Tablo 5.1). Dolayısıyla 1970-2010 döneminde büyüme oranları ABD'de ve diğer yeni ülkelerde, Avrupa ve Japonya'da olduğundan daha yüksek seviyelere ulaşmıştır: ABD'de ve diğer yeni ülkelerde yıllık %3'e yakınken (hatta biraz daha yüksekti), Avrupa ve Japonya'da ise yıllık %2'nin altındadır (en yakın dönemde ise tam olarak %1,5). Bu tür farklar küçük görünebilir, ancak uzun bir dönem boyunca biriktiğinde, 2. Bölüm'de de gördüğümüz gibi toplamda dikkate değer farklara dönüşürler. Burada vurgu yapmak istediğimiz yeni husus, büyüme oranları arasındaki bu

gibi farkların uzun vadede sermaye birikimi açısından önemli neticeler doğurabileceğidir; ayrıca bu farklar sermaye/gelir oranının yapısal olarak Avrupa ve Japonya'da Amerika'dakine kıyasla neden daha yüksek olduğunu açıklar.

1970-2010 dönemindeki ortalama tasarruf oranlarını da inceleyecek olursak, bu konuda da ülkeler arasında önemli farklar olduğunu görürüz: Özel tasarruf oranı genellikle milli gelirin %10-12'sine karşılık gelen bir seviyededir, ancak ABD ve İngiltere'de %7-8'lere kadar inebilirken, Japonya ve İtalya'da ise %14-15'e kadar çıkabilmektedir (bkz. Tablo 5.1). Bu küçük farklar kırk yıl boyunca biriktikten sonra kayda değer farklara dönüşürler. Aynı şekilde en çok tasarruf eden ülkelerin de çoğunlukla en yaşlı ve durağan nüfuslara sahip ülkeler olduğu fark edilecektir (bu durum emekliliği veya miras bırakmayı amaçlayan tasarruf niyetiyle izah edilebilir), ama söz konusu ilişki sistematik olmaktan uzaktır. Yukarıda belirttiğimiz gibi, ne kadar tasarruf edeceğimizi belirleyen sayısız gerekçe vardır, ülkeler arasında da çeşitli farklar –kültürel farklar, gelecek algısında farklar ve ulusal tarihlerinden kaynaklanan farklar vs.– bulunması gayet doğaldır, ayrıca ülkelerin demografik büyüme oranını da doğurup doğurmama tercihleri ya da göç politikası tercihleri belirler.

Farklı ülkelerin neden birbirlerinden çok farklı miktarlarda sermaye biriktirdiğini ve aynı şekilde sermaye/gelir oranının 1970'ten bu yana neden hızla yükseldiğini kolayca açıklayabilmek için büyüme oranları ve tasarruf oranlarındaki değişimleri birleştirebiliriz. Buna verilecek en belirgin örneklerden biri Japonya'nın durumudur: Japonya'nın yıllık tasarruf oranı %15 seviyesine yakındır, büyüme oranı da %2'nin biraz üzerindedir, bu nedenle uzun vadede altı-yedi yıllık milli gelire karşılık gelecek bir sermaye birikimine ulaşması gayet makuldür. Bu, dinamik birikim yasamız $\beta = s/g$'nin otomatik sonucudur. Aynı şekilde, Japonya'dan çok daha az tasarruf eden ve daha hızlı büyüyen ABD'de de sermaye/gelir oranının gözle görülür biçimde düşük olması bizi şaşırtmamalıdır.

Daha genel olarak, 1970-2010 arasında gözlemlenen (ve 1970'teki başlangıç sermayesine eklenen) tasarruf akışlarının 2010 yılı için tahmin ettirdiği özel servet seviyesini, 2010 yılında gözlemlenen özel servet seviyeleriyle karşılaştırdığımızda, bu iki rakamın birçok ülkede birbiri-

ne oldukça yakın olduğu görülür.[9] Tam olarak aynı değillerdir, bu da her ülke için başka etkenlerin de devreye girdiğini gösterir. Örneğin, İngiltere'de tasarruf akışlarının söz konusu dönemde özel servetlerde gözlemlenen yüksek artışı açıklamaya yetmeyecek bir düzeyde kaldığı görülmektedir.

Ama şu veya bu ülkedeki özel durumların ötesinde, elde ettiğimiz sonuçların genel anlamda epey tutarlı olduğunu görürüz: 1970-2010 döneminde zengin ülkelerdeki özel sermaye birikiminin temel niteliklerini, aktiflerin nispi fiyatında ciddi ve yapısal bir artış olduğunu varsaymak zorunda kalmadan bu dönemde gözlemlenen tasarruf hacmiyle (ve başlangıç sermayesinin hacmiyle) açıklayabiliriz. Diğer bir ifadeyle, gayrimenkul piyasası ve borsadaki yukarıya veya aşağıya doğru fiyat hareketleri kısa vadede ve çoğunlukla orta vadede, her zaman belirleyicidir. Ancak bu fiyat hareketleri uzun vadede dengeye kavuşma eğilimindedir, uzun vadede belirleyici olan ise hacim etkileridir.

Japonya'nın durumu simgesel bir değer taşır. Sermaye/gelir oranında 1980'li yıllar boyunca gözlemlenen muazzam yükseliş ve 1990'lı yıllarda gözlemlenen sert düşüşü inceleyecek olursak, bu duruma yol açan en baskın etmenin, ortaya çıkan ve sonra da patlayan gayrimenkul piyasası ve borsa balonu olduğu açıkça görülecektir. 1970-2010 döneminin bütünündeki değişimi inceleyecek olursak, hacim etkilerinin fiyat etkilerine üstün geldiğini görürüz: Japonya'da özel servet 1970 yılında üç yıllık milli gelire karşılık gelirken, 2010 yılında altı yıllık milli gelire çıkacağı tasarruf akışı tarafından neredeyse kesin olarak öngörülmüştür.[10]

Özel Tasarrufun İki Bileşeni

Analizimizi tamamlamak için, özel tasarrufun iki bileşeni olduğunu belirtmemiz gerekiyor: Bunlardan ilki hanehalkının doğrudan yaptığı tasarruf (bu mevcut hane gelirinin derhal harcanmayan kısmıdır), ikincisi ise şirketlerin, şahıs şirketiyseler kendilerine doğrudan sahip olan, değilseler hisseleri aracılığıyla dolaylı yoldan sahip olan kişiler adına yaptıkları tasarruftur. Bu ikinci bileşen firmaların yeniden yatırıma dönüştürülen kârlarına tekabül eder ("dağıtılmayan kârlar" ya da *retained earnings* olarak adlandırılır) ve belli ülkelerde toplam özel tasarrufun neredeyse yarısını temsil ederler (bkz. Tablo 5.2).

Bu ikinci öğeyi bir yana bırakıp, sadece hanehalkı tasarrufunu dikkate alsaydık, tasarruf akışının tüm ülkelerde özel servet artışını açıklamakta yetersiz kaldığı ve servetteki artışların da büyük ölçüde aktif fiyatlarındaki, özellikle de hisse senedi fiyatlarındaki yapısal yükselişe bağlı olduğu sonucuna varırdık. Böyle bir sonuç muhasebe açısından makul olur, ancak ekonomi açısından baktığımızda gerçeği yansıtmazdı: Hisse senedi fiyatlarının uzun vadede tüketici fiyatlarından daha

Tablo 5.2
Zengin Ülkelerde Özel Tasarruf, 1970-2010

	Özel Tasarruf (yıpranma düşüldükten sonra) (milli gelirin %'si olarak)	Hanehalkının Net Tasarrufları	Şirketlerin Net Tasarrufları (yeniden yatırıma dönüştürülmüş kârlar düşüldükten sonra)
ABD	% 7,7	% 4,6	% 3,1
		% 60	% 40
Japonya	% 14,6	% 6,8	% 7,8
		% 47	% 53
Almanya	% 12,2	% 9,4	% 2,8
		% 77	% 23
Fransa	% 11,1	% 9,0	% 2,1
		% 81	% 19
İngiltere	% 7,4	% 2,8	% 4,6
		% 38	% 62
İtalya	% 15,0	% 14,6	% 0,4
		% 97	% 3
Kanada	% 12,1	% 7,2	% 4,9
		% 60	% 40
Avustralya	% 9,9	% 5,9	% 3,9
		% 60	% 40

Özel tasarrufların büyük bir kısmının kaynağı kurumsal yollarla elde edilmiş gelirlerdir (dağıtılmamış kârlar). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

hızlı yükselme eğilimi gösterdiği doğrudur, ancak bunun asıl sebebi yeniden yatırıma dönüştürülen kârların, söz konusu şirketlerin ölçeğini ve sermayesini büyütmesidir (bu nedenle burada fiyat etkisinden değil, hacim etkisinden söz edebiliriz). Yeniden yatırıma dönüştürülen kârlar özel tasarrufa eklendiğinde, fiyat etkisi de büyük ölçüde ortadan kalkar.

Pratikte, hissedarlara kâr payı biçiminde gecikmeksizin ödenen kârlar, yeniden yatırıma dönüştürülen kârlara kıyasla daha ağır bir vergiye tabidir: Dolayısıyla kârların ancak küçük bir parçasını kâr payı olarak ödemek (acil tüketim ihtiyaçlarına bağlı olarak), geriye kalanını biriktirmek ve şirkete ve iştiraklerine yatırmak, hisse senetlerinin bir kısmını da daha sonra daha yüksek fiyattan satmak (genelde kâr payından daha düşük bir oranla vergilendirilir)[11] ve bu sayede artı değer elde etmek sermaye sahipleri için cazip olabilir. Yeniden yatırıma dönüştürülmüş kârların toplam özel tasarrufun içindeki ağırlığı konusunda ülkeler ara-

Tablo 5.3
Zengin Ülkelerde Brüt ve Net Tasarruf, 1970-2010

	Brüt Özel Tasarruf (milli gelirin %'si)	Eksi: Sermaye Yıpranması	Eşit: Net Özel Tasarruf
ABD	**%18,8**	**%11,1**	**% 7,7**
Japonya	%33,4	%18,9	%14,6
Almanya	**%28,5**	**%16,2**	**%12,2**
Fransa	%22,0	%10,9	%11,1
İngiltere	**%19,7**	**%12,3**	**% 7,3**
İtalya	%30,1	%15,1	%15,0
Kanada	**%24,5**	**%12,4**	**%12,1**
Avustralya	%25,1	%15,2	% 9,9

Brüt tasarrufun büyük bir kısmı sermayenin yıpranmasına gider, örneğin, yalnızca kullanılmış sermayenin yerine koyulması ve onarılması için ayrılır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

sında gözlemlenen farkların büyük bir bölümü yasal sistemler ve vergi sistemleri arasındaki farklarla açıklanabilir ve bunlar gerçek ekonomik farklardan ziyade, muhasebe sistemlerinden kaynaklanan farklardır. Bu şartlar altında en doğru hareket, yeniden yatırıma dönüştürülen kârları, sahipleri hesabına yapılan tasarruflar, dolayısıyla da özel tasarrufun bir bileşeni olarak değerlendirmek olacaktır.

Aynı şekilde dinamik $\beta = s/g$ yasasında hesaba katılan tasarrufun, sermayenin değer kaybı düşüldükten sonra elde edilen tasarruf olduğunu belirtmek gerekir, yani, brüt tasarruftan bina ve teçhizatın aşınma payı düşüldükten sonra (çatıdaki, kanalizasyondaki onarımı yapmak, kullanılmış malzemeyi yenilemek: taşıt, bilgisayar, makine vs.) geriye

kalan yeni bir tasarruf söz konusudur. Bahsettiğimiz fark gerçekten önemlidir, çünkü gelişmiş ekonomilerde sermayenin değer kaybı her sene milli gelirin %10-15'i düzeyine ulaşır ve genelde milli gelirin %25-30'u civarında dolaşan brüt tasarrufun yarısını yutar, net tasarruf da milli gelirin %10-15'i düzeyinde düşer (bkz. Tablo 5.3). Özellikle, dağıtılmayan brüt kârların asıl kısmı genellikle gayrimenkul ve teçhizatın mevcut durumunu korumaya yarar, çoğunlukla da yatırımları finanse etmek için kullanılan bakiye çok düşüktür –olsa olsa milli gelirin birkaç puanı kadar; dağıtılmayan kârların sermayenin değer kaybından daha düşük olduğu hallerde ise eksiye bile düşebilir. Tanım itibarıyla, sermaye birikiminin artmasını yalnızca net tasarruf sağlar: Değer kaybını telafi etmek ise sadece sermaye birikiminin azalmasını engeller.[12]

Dayanıklı Tüketim Malları ve Kıymetli Eşya

Son olarak, hanehalkının yaptığı, mobilya, ev aletleri, taşıt gibi dayanıklı mal alımlarını özel tasarruflarda –ve özel servetlerde– hesaba katmadığımızı belirtelim. Bu konuda hanehalkının dayanıklı mal alımlarını, hızlı tüketim olarak değerlendiren uluslararası muhasebe standartlarına uyuyoruz (buna karşılık aynı mallar şirketler tarafından satın alındığında yatırım muamelesi görür ve bunlara yıllık dönemler itibarıyla amortisman ayrılır). Ama bunun ele aldığımız konu açısından önemi sınırlıdır, zira dayanıklı mallar toplam servetlere kıyasla her zaman nispeten düşük bir tutarı temsil ederler ve bu tutar zaman içinde pek değişmemiştir: Mevcut veriler, 1970-2010 döneminde tüm zengin ülkelerde hanehalkının sahip olduğu dayanıklı tüketim mallarının toplam değerinin –artma veya düşme yönünde belirgin bir eğilim olmaksızın– milli gelirin %30-50'si arasında bir değere karşılık geldiğini göstermektedir.

Diğer bir ifadeyle, herkes ortalama olarak gelirinin üçte biri ya da yarısı değerinde mobilya, buzdolabı, taşıt vs.den oluşan, 2010'lu yılların başında 30.000 avro düzeyindeki kişi başına milli gelir için 10.000-15.000 avro değerinde bir varlığa sahiptir. Bu miktarlar elbette hiç de önemsiz değildir ve kitabın III. Kısmında göreceğimiz üzere, nüfusun önemli bir bölümü için zenginliğin temelini oluşturmaktadır. Ancak, özel servetlerin bütünü içinde –dayanıklı mallar hariç– beş altı yıllık milli gelire karşılık geldiği, yani yarısı gayrimenkul, diğer yarısı ise net

finansal aktifler (borçlar düşüldükten sonra, mevduat, hisse senedi, bono, çeşitli yatırımlar vs.) ve işle ilgili mallar olmak üzere kişi başına yaklaşık 150.000-200.000 avroya tekabül ettiği düşünüldüğünde, dayanıklı mallar olsa olsa küçük bir ilave oluşturmaktadırlar. Somut bir ifadeyle, dayanıklı malları özel servete eklersek, bu sadece Grafik 5.3'teki eğrinin gösterdiği seviyenin milli gelirin %30-50'si kadar yükselmesine yol açar ve genel evrimi dikkate değer bir biçimde etkilemez.[13]

Bu arada, ulusal muhasebelerin –özel ve milli servet konusunda ülkeler arası karşılaştırmaların tutarlılığını sağlamak için ilkeli şekilde izlediğimiz– uluslararası standartlarına göre, gayrimenkul ve iş ile ilgili malların yanında, hesaba katılan finansal olmayan yegâne aktifler "kıymetli eşya" dediğimiz, yani hanehalkının değer saklama aracı olarak (veya estetik değerleri için) elde tuttuğu ve kural olarak zaman içinde değer kaybetmeyen –ya da çok az kaybeden– değerli nesne ve metalardır (altın, gümüş, mücevher, sanat eserleri vs.). Bununla beraber, kıymetli eşyaların değerinin, dayanıklı mallara göre dikkate değer şekilde daha düşük olduğu tahmin edilmektedir (güncel verilere göre ülkelerin milli gelirinin %5-10'u arasında, ortalama 30.000 avroluk kişi başına milli gelir için kişi başına 1.500-3.000 avro arasında bir değerde), bu nedenle, yakın zamanda altın fiyatlarında görülen artış dâhil olmak üzere, toplam servet üzerindeki etkisinin ikincil derecede olduğunu söyleyebiliriz.[14]

İlginç bir biçimde, elimizdeki tarihsel tahminler bu büyüklüklerin uzun vadede pek de değişmediğini gösteriyor. 19. yüzyıl ve 20. yüzyıldaki dayanaklı mallara dair tahminler genel olarak milli gelirin %30-50'si seviyesindedir. Gregory King'in 1700'ler İngiltere'sine dair yaptığı milli servet tahminlerinde de benzer bir durumla karşılaşıyoruz: Mobilyaların, tabak çanağın vs. toplam değeri King'e göre milli gelirin %30'una karşılık gelmekteydi.

Değerli mallar ve kıymetli nesnelerle ilgili olarak, uzun dönemde bir düşme eğilimi olduğunu görüyoruz. Bu tip harcamalar, 19. yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında milli gelirin %10-15'ine karşılık geliyordu, bugün ise %5-10'una karşılık gelmektedir. Gregory King'e göre toplam değeri –madeni paralar da dâhil olmak üzere– 1700'ler civarında milli gelirin %25-30'una ulaşıyordu. Her durumda, bunla-

rın değeri krallığın birikmiş toplam servetine –tarım arazileri, konut ve diğer sermaye malları (dükkân, fabrika, depo, canlı hayvan, gemi vs. dâhil) yedi yıllık milli gelire yakındır– kıyasla oldukça düşüktür, öyle ki King kendini sevinmekten ve şaşırmaktan alıkoyamaz.[15]

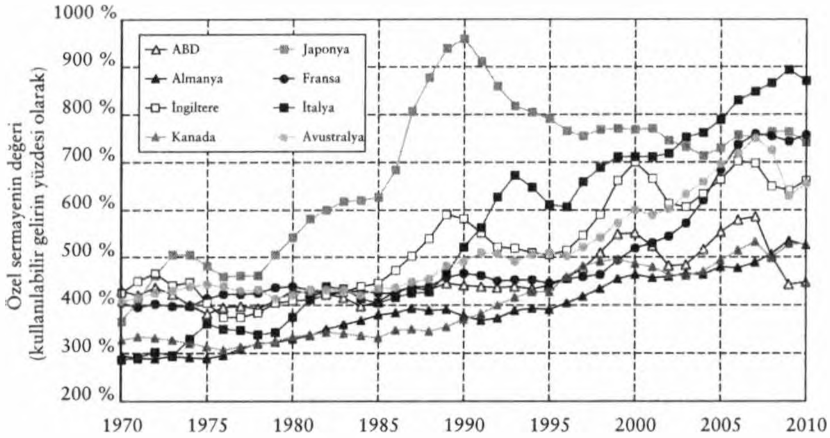
Özel Sermayenin Yıllık Kullanılabilir Gelir Cinsinden İfadesi

Ayrıca, toplam özel serveti bu noktaya kadar yaptığımız gibi milli gelir cinsinden değil de kullanılabilir gelir cinsinden ifade etmeye kalkarsak, zengin ülkelerdeki sermaye/gelir oranının seviyesinin de aşırı –rekor seviyelere– yükseleceğinin altını çizelim. Teknik bir sorun gibi görünen bu konu hakkında da bazı açıklamalar yapmamız gerekiyor.

Hanehalkının kullanılabilir geliri ya da sade bir ifadeyle "kullanılabilir gelir", isminden de anlaşılacağı gibi bir ülkedeki hanehalkının doğrudan sahip olduğu parasal geliri göstermektedir. Formüle göre, milli gelirden kullanılabilir gelire ulaşmak için, milli gelirden tüm vergi, harç ve diğer zorunlu ödemeleri düştükten sonra elde edilecek tutara tüm transferler (emeklilik maaşı, işsizlik sigortası, aile yardımı, temel sosyal ödenekler vs.) eklenir. 20. yüzyılın başına kadar, devlet ve muhtelif kamu idareleri ekonomik ve toplumsal yaşamda sınırlı rol oynamış (toplam vergi geliri milli gelirin %10'u kadardır, bu esas olarak devletin polis, ordu, adalet, yol gibi asgari görevlerini finanse etmektedir), kullanılabilir gelir de bu nedenle milli gelirin %90'ına tekabül etmiştir. 20. yüzyıl boyunca devletin bu rolü giderek artmıştır, dolayısıyla da kullanılabilir gelir bugün milli gelirin yalnızca %70-80'i gibi daha düşük bir seviyeye karşılık gelmektedir. Eğer toplam özel servet, kimi zaman olduğu gibi kullanılabilir gelir cinsinden (kaç yıllık milli gelire denk geldiği değil, kaç yıllık kullanılabilir gelire denk geldiği) ifade edilirse, otomatik olarak daha yüksek seviyelerde bir özel servet elde ederiz. Örneğin, 2000-2010 yıllarında, zengin ülkelerdeki özel sermaye yaklaşık olarak dört-yedi yıllık milli gelire, yani beş-dokuz yıllık kullanılabilir gelire karşılık gelmektedir (bkz. Grafik 5.4).

Benimsenen bakış açısına göre, sermaye ve gelir arasındaki ilişkiyi ölçmenin bu iki yönteminden biri tercih edilebilir. Bu ilişkiyi kullanılabilir gelir cinsinden ifade etmek, parasal bir gerçeği ve bugün servetin

Grafik 5.4
Özel Sermayenin Kullanılabilir Gelir Cinsinden Karşılığı
(Kaç Yıllık Kullanılabilir Gelire Karşılık Geldiği)



Hanehalkının kullanılabilir geliri (milli gelirin yaklaşık %70-80'i) üzerinden hesaplandığında, sermaye/gelir oranı da daha yüksek çıkar (kaç yıllık milli gelire karşılık geldiğini gösteren hesaplamanın neticesine kıyasla). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

büyüklüğünün, hanehalkının doğrudan kullanabildiği (örneğin tasarrufa ayırmak için) yıllık gelire kıyasla ne durumda olduğunu vurgulamamıza izin verir. Bu yöntem bir anlamda hanehalkının banka hesabındaki somut gerçeği yansıtır ve bu büyüklük seviyelerini akılda tutmak önemlidir. Yine altını çizmemiz gerekir ki kullanılabilir gelir ile milli gelir arasındaki fark, formül itibarıyla hanehalkının bedelsiz olarak faydalandığı kamu hizmetlerinin, başta da kamu kaynaklarıyla finanse edilen eğitim ve sağlık hizmetlerinin değerini ölçer. Oysa bu "ayni transferler"in değeri, kullanılabilir gelir hesaplamasında dikkate alınan nakdi transferlerin değerine eşittir: Söz konusu kişilerin benzer –ya da kimi zaman daha yüksek– tutarları özel sektördeki eğitim ve sağlık hizmeti sağlayıcılarına ödemelerine engel olur. Bunu görmezden gelirsek, bazı değişimler veya ülkeler arası karşılaştırmalarda sapma riski yaratırız. Bu nedenle serveti milli gelir cinsinden ifade etmek (kaç yıllık milli gelire karşılık geldiği) bizce daha doğru bir tercihtir: Bu, gelir kavramı konusunda, –sadece parasal olmayan– ekonomik bir bakış açısını benimsemek anlamına gelmektedir. Bu kitapta, sermaye/gelir oranını zikrettiğimiz her durumda, aksi belirtilmediği sürece, daima sermaye birikimi/milli gelir akışı oranına atıfta bulunmaktayız.[16]

Vakıflar ve Diğer Sermaye Sahipleri

Analimizde herhangi bir boşluk bırakmamak için, özel servete sadece özel şahısların (ulusal muhasebede "hanehalkı") sahip olduğu aktif ve pasifleri değil, vakıflar ve diğer kâr amacı gütmeyen kuruluşların aktif ve pasiflerini de dâhil ettiğimizi belirtmekte yarar var. Bu kategoriye sadece bireysel bağışlar ve kendi mülklerinin gelirleri ile finanse edilen vakıf ve kuruluşları dâhil ettik: Doğrudan kamu destekleriyle ayakta duran kuruluşlar kamu kuruluşları kategorisinde değerlendirilmiş, birincil olarak kendi satışlarının hasılasına bağımlı olan kuruluşlar ise şirketler kategorisine dâhil edilmiştir.

Pratikte, bu kategoriler arasındaki sınırlar daha muğlak ve geçişkendir; vakıfların servetini kamu servetine değil de toplam özel servete dâhil etmekte ya da bağımsız bir kategori olarak değerlendirmekte keyfi bir yan vardır. Aslında, saf özel mülkiyet ile saf kamu mülkiyeti arasında yer alan, orijinal bir mülkiyet biçimi söz konusudur. Pratikte, yüzyıllar boyunca kiliselerin veya bugün Sınır Tanımayan Doktorlar veya Bill and Melinda Gates Vakfı'nın sahip olduğu malları düşündüğümüzde, belli amaçlara yönelmiş çok çeşitli tüzel kişilerle karşı karşıya olduğumuzu anlarız.

Her durumda tüzel kişilere ait söz konusu tutarların genel olarak gerçek kişilerin sahip olduklarına kıyasla daha az olduğunun altını çizmemiz gerekiyor. 1970-2010 döneminde farklı zengin ülkelere dair tahminleri incelediğimizde, vakıflar ve kâr amacı gütmeyen diğer kuruluşların toplam servet içindeki payı konusunda ülkeler arasında ciddi farklar olduğunu –Fransa'da azami %1, Japonya'da %3-4 arası, ABD'de %6-7 arasında– ve bu payın belli bir eğilim göstermeden genel olarak %10'un altında, çoğu ülkede de %5'in altında olduğunu saptıyoruz. Elimizdeki veriler 18. yüzyıl Fransa'sında kilisenin sahip olduğu malların toplam değerinin o dönemdeki toplam özel servetin %7-8'ine ve milli gelirin de yaklaşık %50-60'ına karşılık geldiğini gösteriyor (çoğuna devrim döneminde el koyulmuş ve bu mallar *Ancien Régime*'in borçlarını kapatmak için satılmıştır).[17] Diğer bir ifadeyle *Ancien Régime* dönemindeki kilise, zengin Amerikan vakıflarının bugün sahip olduğundan –dönemin toplam özel servetine kıyasla– daha büyük bir mal varlığına sahipti. Bu iki kurumun mal varlıklarının yine de nispeten yakın olması ilginçtir.

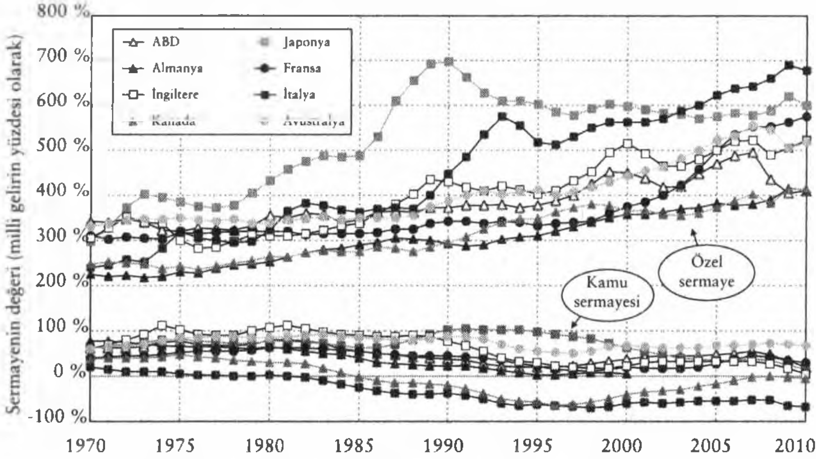
Bu mal varlıkları özellikle farklı dönemlerde kamu kurumlarının sahip olduğu küçük –neredeyse eksideki– mal varlığına kıyasla çok büyüktür. Ancak özel servetle karşılaştırıldığında oldukça mütevazı bir seviyede kalırlar. Vakıfları hanehalkı kategorisine dâhil etmek ya da etmemek, özel sermaye ve milli gelir arasındaki uzun vadeli ilişkinin geçirdiği değişimi pek de etkilemez. Zengin kişilerin, varlıklarının yönetilmesini sağlamak, kişisel aktiflerini ve özel kazançlarını artırmak (ulusal muhasebede prensipte kişisel mal varlığı olarak kabul edilirler) amacıyla kullandıkları farklı hukuki yapılar (vakıflar, *trust* fonları vs.) ile kamu yararına hizmet ettikleri düşünülen vakıfların ve kuruluşların arasında kesin bir sınır çizilememesi de vakıfları bu hesaba dâhil etmenin diğer bir meşru gerekçesidir. Dünyadaki servet eşitsizliğinin dinamiklerini ve özellikle de 21. yüzyıla dek en büyük servetlerin nasıl bir değişim geçirdiğini inceleyeceğimiz III. Kısım'da bu hassas meseleye geri döneceğiz.

Zengin Ülkelerde Servetin Özelleştirilmesi

1970-2010 döneminde zengin ülkelerde, özellikle de Avrupa ve Japonya'da servetlerde gözlemlenen ciddi artış, $\beta = s/g$ yasası kullanılarak, temelde büyümenin yavaşlaması ve tasarruftaki artışın devam etmesiyle açıklanır. Ancak özel sermayenin geri dönüşünün böylesi bir boyut kazanmasının sebebi de temel mekanizmanın iki tamamlayıcı etkiyle hızlandırılmış olmasıdır: Bir yanda kamu zenginliğinin özelleştirilmesi ve aşamalı olarak özel kesime devredilmesi, diğer yanda ise aktif fiyatlarının uzun vadede arayı kapatması olgusu vardır.

Önce özelleştirmeyi ele alalım. Bir önceki bölümde, son dönemde özellikle Fransa ve Almanya'da ulusal sermaye içindeki kamu sermayesinin payının sert bir şekilde düştüğünden söz etmiştik; 1950-1970 döneminde bu iki ülkede milli servetin dörtte birine –hatta üçte birine– tekabül eden kamu sermayesi bugün yalnızca birkaç puanı temsil etmektedir (kamu aktifleri sadece borçları dengelemeye yaramaktadır). Aslında zengin ülkelerin tamamını kapsayan çok genel bir değişimden söz etmek mümkündür: Dünyanın en gelişmiş sekiz ekonomisinde, 1970-2010 arasında, özel sermaye/milli gelir oranındaki yükselmeye paralel olarak, kamu sermayesi/milli gelir oranında düşüş yaşandığını görüyoruz (bkz.

Grafik 5.5
Zengin Ülkelerde Özel Sermaye ve Kamu Sermayesi, 1970-2010



İtalya'da özel sermaye milli gelirin %240'ı iken, 1970 ve 2010 yılları arasında %680'ine yükselmiştir, bu sırada kamu sermayesi de %20'den -%70 seviyesine düşmüştür.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 5.5). Diğer bir ifadeyle, özel servetin geri dönüşünün kısmen milli servetlerin özelleştirilmesi sürecinin bir neticesi olduğunu söyleyebiliriz. Elbette, özel sermayedeki artış, tüm ülkelerde kamu sermayesindeki düşüşten çok daha fazladır, bu nedenle de ulusal sermaye –tekabül ettiği milli gelir yılı olarak– gerçek anlamda artmıştır. Ancak bu artış özelleştirme süreci nedeniyle, özel sermayedeki artıştan daha yavaştır.

Özellikle İtalya örneği oldukça açıktır. Net kamu serveti 1970'li yıllarda hafif artıdaydı, daha sonra 1980-1990 döneminden itibaren, birikmiş devasa kamu açıkları yüzünden net bir biçimde eksiye düştü. Neticede 1970-2010 döneminde, kamu serveti bir yıllık milli gelire eşdeğer bir miktarda azaldı. Aynı zamanda, 1970 yılında yalnızca 2,5 yıllık milli gelire karşılık gelen özel servet de 2010 yılında 7 yıllık milli gelire karşılık geliyordu, bu da neredeyse 4,5 yıllık milli gelir değerinde bir artışı ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, kamu servetindeki düşüş, özel servetteki yükselişin beşte biri ile dörtte biri arasındaki bir noktadadır, bu oran göz ardı edilemeyecek kadar büyüktür.

İtalya'nın milli serveti elbette ciddi biçimde artmıştır –1970'te 2,5 yıllık milli gelire karşılık gelirken, 2010 yılında yaklaşık 6 yıllık milli gelire karşılık geliyordu– ancak yine de özel servetteki artışın gerisinde

kalmıştır. Fakat özel servetteki bu sıradışı artış bir açıdan aldatıcıdır, çünkü bu artışın dörtte biri, İtalya'nın bir bölümünün diğer bölümüne borçlanmasına tekabül etmektedir. İtalyanlar –ya da en azından imkânı olanlar– kamu bütçesini dengelemek için vergi ödemek yerine, hazine bonosu ya da kamu aktiflerini satın almak suretiyle devlete ödünç para vermişler, bu da onların –milli serveti artırmadan– kendi özel servetlerini artırmalarını sağlamıştır.

Gerçekte, İtalya'daki özel tasarrufun 1970-2010 döneminde çok yüksek seviyelerde seyrettiğini, ancak ulusal tasarrufun buna rağmen milli gelirin %10'undan daha azına karşılık geldiğini görüyoruz. Diğer bir ifadeyle, özel tasarrufun üçte birinden fazlası kamu açıkları tarafından emilmekteydi. Tüm zengin ülkelerde benzer bir manzarayla karşılaşıyoruz, ancak genel anlamda bu durum diğer ülkelerde İtalya'daki kadar aşırıya kaçmıyor: Ülkelerin çoğunda kamu tasarrufu eksi seviyelerdedir (bu da kamu yatırımlarının kamu açığından daha az olduğu, yani devletin borçlandığından daha az yatırım yaptığı ya da borçlanarak mevcut harcamalarını finanse ettiği anlamına gelir). Fransa, İngiltere, Almanya, ABD'de kamu açıkları, 1970-2010 döneminde ortalama milli gelirin yaklaşık %2-3'ünü geçmekteydi ve İtalya'da olduğu gibi %6 seviyesinde değildi (bkz. Tablo 5.4).[18]

Tablo 5.4
Zengin Ülkelerde Özel Tasarruf, Kamu Tasarrufu, 1970-2010

	Ulusal Tasarruf (Özel+Kamu) (yıpranma düşüldükten sonra) (milli gelirin %'si olarak)	Özel Tasarruf	Kamu Tasarrufu
ABD	**% 5,2**	**% 7,6**	**% -2,4**
Japonya	%14,6	%14,5	% 0,1
Almanya	**%10,2**	**%12,2**	**% -2,0**
Fransa	% 9,2	%11,1	% -1,9
İngiltere	**% 5,3**	**% 7,3**	**% -2,0**
İtalya	% 8,5	%15,0	% -6,5
Kanada	**%10,1**	**%12,1**	**% -2,0**
Avustralya	% 8,9	% 9,8	% -0,9

Özel tasarrufların büyük bir kısmı (ülkeler arasında değişik gösterse de) kamu açıkları tarafından emilir, bu yüzden de ulusal tasarruf (özel + kamusal) özel tasarruflardan azdır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Neticede tüm zengin ülkelerde kamu tasarrufunun ekside olması ve bunun kamu servetinde yol açtığı düşüş, özel servetteki artışın büyük bir bölümünü teşkil etmektedir (ülkeye göre onda bir ile dörtte bir arasında değişir). Ana açıklama bu değildir, ancak bu da önemsiz sayılmaz. Öte yandan, eldeki mevcut tahminlerin 1970'li yıllarda özellikle İngiltere'de (belki de İtalya ve Fransa'da da) kamu aktiflerine gerçek değerinin altında değer biçmesi ve bu nedenle kamu zenginliği ve özel zenginlik arasındaki transferleri olduğundan daha düşük seviyede değerlendirmemiz de mümkündür.[19] İngiltere'deki özel servetin 1970-2010 döneminde, özellikle de 1980'ler ve 1990'lardaki özelleştirme dalgaları sırasında, özel tasarruf oranı çok düşük olduğu halde neden çok fazla arttığı böylelikle izah edilebilir; bu özelleştirmeler herkesin bildiği gibi alıcıları memnun edecek çok düşük bedeller karşılığında yapılmıştır. Kamu sektöründen özel sektöre 1970'li yıllardan sonra yapılan bu servet aktarımlarının zengin ülkelerle sınırlı kalmadığını da belirtmemiz gerekiyor. Bu genel değişimle tüm kıtalarda karşılaşıyoruz. Son dönemin, hatta sermaye tarihinin dünya ölçeğindeki en büyük özelleştirme işlemleri ise Sovyet bloku ülkelerinde gerçekleştirilmiştir.

Elimizdeki –fazlasıyla kusurlu– tahminler Rusya ve eski Doğu Avrupa ülkelerindeki özel servetin 2000'li yılların sonunda ve 2010'lu yılların başında yaklaşık dört yıllık milli gelire karşılık geldiğine ve net kamu servetinin de zengin ülkelerde olduğu gibi aşırı düşük seviyelerde kaldığına işaret etmektedir. 1970-1980 dönemine, yani Berlin Duvarı'nın yıkılışından ve komünist rejimlerin çöküşünden öncesine dair tahminler ise çok daha hatalıdır. Ama her şey önceki dönemde bölüşümün tamamen ters yönde olduğunu düşündürmektedir: Özel servetler çok sınırlıydı (birkaç parsel şahsi arazi, özel mülkiyete en açık olan komünist ülkelerdeki konutların bir kısmı, ancak her durumda bir yıllık milli gelirden azı) ve kamu sermayesi endüstriyel sermayenin tamamına ve ulusal sermayenin de çok büyük bir bölümüne, toplamda kabaca üç dört yıllık milli gelire karşılık geliyordu. Diğer bir ifadeyle, ulusal sermayenin seviyesi kabaca aynı kalırken, kamu sermayesi ve özel sermaye arasındaki bölüşüm tamamen tersine dönmüştür.

Özetleyecek olursak: Rusya ve Doğu Avrupa'da, 1980'lerin sonu ile 1990-2000 dönemi arasında özel servette yaşanan ve bazı bireysel durumlarda (akla hemen Rus "oligarklar" geliyor) aşırı derecede hızlı

zenginleşmelere yol açan hızlı büyümenin tasarruf ve dinamik β = s/g yasasıyla hiçbir alakası yoktur. Bu tamamen devlete ait bir sermayenin mülkiyetinin bireylere aktarılmasından kaynaklanmıştır. Gelişmiş ülkelerde 1970-1980 döneminden bu yana gözlemlenen milli servet özelleştirmeleri de bu aşırı sürecin epeyce hafifletilmiş bir biçimi olarak değerlendirilebilir.

Aktif Fiyatlarındaki Tarihi Yeniden Yükseliş

Son dönemde sermaye/gelir oranındaki yükselişi açıklayan son etmen de aktif fiyatlarında yaşanan tarihi yeniden yükseliştir. Diğer bir ifadeyle, 1970-2010 dönemini, daha geniş bir tarihsel perspektifte, yani 1910-2010 dönemi bağlamında ele almadan analiz edemeyiz. Tüm gelişmiş ülkeler için eksiksiz kaynaklara ne yazık ki sahip değiliz, ancak İngiltere, Fransa, Almanya ve ABD için oluşturduğumuz seriler birbiriyle uyumlu sonuçlar vermektedir.

Eğer 1910-2010 döneminin ya da 1870-2010 döneminin tamamını ele alacak olursak, dünya genelinde sermaye/gelir oranında yaşanan değişimin büyük ölçüde dinamik β = s/g yasasıyla açıklanabileceğini görürüz. Bilhassa Avrupa'daki sermaye/gelir oranının yapısal olarak ABD'dekinden daha yüksek olduğu gerçeği, geçtiğimiz yüzyıldaki tasarruf oranı ve büyüme oranıyla da tam olarak örtüşmektedir.[20] 1910-1950 döneminde yaşanan düşüş, bu yıllardaki düşük ulusal tasarruf ve bu yıllarda yaşanmış yıkımlarla tutarlıdır, diğer yandan da sermaye/gelir oranındaki yeniden yükselişin 1980-2010 döneminde 1950-1980'e kıyasla ivme kazanması da büyüme oranının bu iki alt dönem arasındaki düşüşüyle açıklanabilir.

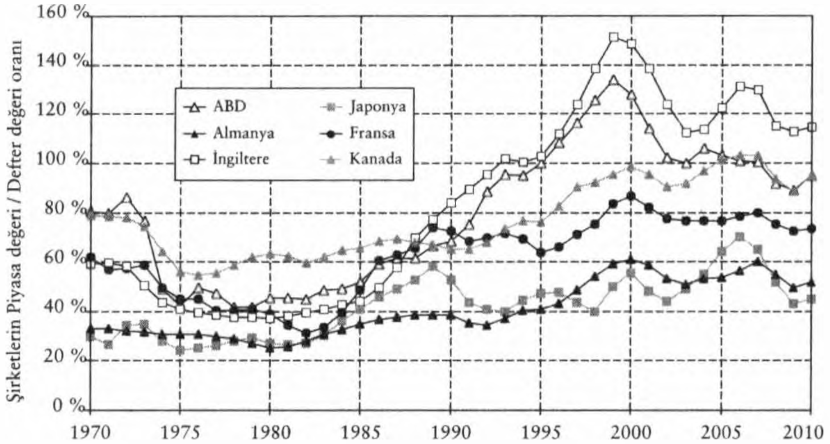
Ayrıca, 1950'li yıllardaki seviye, β = s/g yasasıyla özetlenebilecek basit bir birikim mantığının öngördüğü seviyelerin altındadır. 20. yüzyılın ortasındaki bu düşüklüğü açıklığa kavuşturabilmek için gayrimenkul ve borsa fiyatlarının İkinci Dünya Savaşı ertesinde tarihi açıdan düşük seviyelerde olduğunu, bunun da iki bölüm önce açıkladığımız gibi birden çok sebebi bulunduğunu (kiraları sınırlandıran politikalar, finansal piyasalara dair düzenlemeler, özel sektörün pek lehinde olmayan bir politik iklim), 1950'li yıllardan sonra ise aşamalı olarak toparlandığını ve 1980'li yıllardan sonra da ivme kazandığını eklememiz gerekiyor.

Tahminlerimize göre, aktiflerin fiyatlarındaki tarihi yeniden yükseliş süreci artık sona ermiştir: Kısa vadedeki beklenmedik fiyat değişimlerini bir yana bırakırsak, 1950-2010 dönemindeki yükselişin, 1910-1950 dönemindeki düşüşü hemen hemen telafi ettiğini söyleyebiliriz. Yine de aktiflerin fiyatlarındaki yapısal yükseliş evresinin tamamen sona erdiği ve aktif fiyatlarının gelecek on yıllık dönemlerde tam olarak tüketici fiyatlarıyla aynı ritimde artacağı sonucuna varmamız riskli olacaktır. Bir yandan tarihi kaynakların ve uzun dönemleri kapsayan fiyat karşılaştırmalarının tam olmayışı nedeniyle varacağımız sonuçlar kesinlikten epey uzak olacaktır. Diğer yandan aktif fiyatlarının uzun vadede diğer fiyatlardan farklı bir biçimde değişebileceğine işaret eden çok sayıda teorik gerekçe vardır. Örneğin bazı aktif türleri –bina, teçhizat– ekonominin ortalama ritminden farklı olarak teknik ilerlemenin ritmine bağımlıdır ya da belli yenilenemez doğal kaynakların önemi de bunu etkileyebilir (bu konuya geri döneceğiz).

Son olarak, günümüzün kısa ve uzun vadeli balonları ve uzun vadedeki olası yapısal ıraksamalar bir yana, sermayenin fiyatının her zaman toplumsal ve politik bir kurgunun parçası olduğunu vurgulamamız gerekiyor: Sermayenin fiyatı söz konusu toplumun mülkiyet algısını yansıtır ve toplumsal gruplar arasındaki, özellikle de sermayesi olanlar ve olmayanlar arasındaki ilişkileri düzenleyen politikalara ve kurumlara bağlıdır. Bu durum, örneğin ev sahipleri ve kiracılar arasındaki ilişkileri düzenleyen ve kiraları kontrol eden yasalara bağlı olan gayrimenkul fiyatlarına bariz bir biçimde yansır. Yasalar aynı zamanda, Almanya'daki nispeten düşük borsa fiyatlarını anlatırken belirttiğimiz gibi, borsa fiyatlarını da etkiler. Bu açıdan, ihtiyaç duyduğumuz verilere sahip ülkelerde 1970-2010 döneminde şirketlerin piyasa değerleri ile defter değerleri arasındaki ilişkiyi incelemek, ilginç sonuçlara varmamızı sağlar (bkz. Grafik 5.6). Bu konuları fazla teknik bulan okurlar, bu bölümü rahatlıkla atlayıp, doğrudan bir sonraki bölüme geçebilirler.

Şirketlerin piyasa değeri, borsaya kote olmuş şirketlerin borsadaki değerine karşılık gelmektedir. Borsaya kote olmayan şirketler ya çok küçük olduklarından ya da kendilerini borsa aracılığıyla finanse etmeyi tercih etmediklerinden (bir aile mülkiyetini muhafaza etmek için olabilir, büyük şirketlerde dahi bununla karşılaşabiliriz), ulusal hesaplarda

Grafik 5.6
Şirketlerin Piyasa Değeri ve Defter Değeri



Zengin ülkelerde 1970-1980 döneminden bu yana Tobin'in Q oranı (örneğin şirketlerin piyasa değerinin, defter değerine oranı) yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

bu şirketlerin piyasa fiyatları borsaya kote olmuş, olabildiğince benzer diğer şirketlerin hisse senetlerinin fiyatı referans alınmak ve ilgili piyasanın "likidite"si hesaba katılmak suretiyle hesaplanır.[21] Dolayısıyla biz de bu noktaya kadar özel servet ve milli servet birikimlerini piyasa fiyatlarını kullanarak hesapladık. Bir şirketin muhasebe kayıtlarındaki değeri, yani "defter değeri" ya da "net aktifler"i veya "özkaynaklar"ı, şirketin bilançosunda yer alan tüm aktiflerinin –bina, teçhizat, makine, patent, iştiraklerdeki ve diğer şirketlerde azınlık ve çoğunluk payları, kasa vs.– borçlar düşüldükten sonraki birikmiş değerine eşittir.

Teorik açıdan, tüm bu belirsizlikleri bir yana bırakırsak, piyasa değeri ve defter değerinin eşit, ikisi arasındaki oranın da 1, yani %100 olması gerekir. Bir şirket ilk kurulduğunda durum tam da budur. Hissedarlar, şirketin 100 milyon avro değerinde işyeri ve teçhizat satın almak için kullanacağı 100 milyon avroyu hisse senedi alımları karşılığında şirkete ödediğinde, piyasa değeri ve defter değeri, her ikisi de 100 milyon avroya eşit olacaktır. Aynı durum bu şirket 50 milyon avro değerinde makine almak için 50 milyon avro ödünç aldığında da yaşanır: Net aktif değeri de borsa kapitalizasyonu gibi 100 milyon avroya (150 milyon aktif – 50 milyon borç) karşılık gelecektir.

Eğer şirket 50 milyon avro kâr eder ve bunu 50 milyon avroluk yeni bir yatırımı finanse etmek için dağıtılmamış kâr olarak tutmaya karar verirse de durum değişmez: Borsa fiyatı aynı miktarda artar (çünkü herkes şirketin yeni aktiflere sahip olduğunu bilir), bu sayede piyasa değeri de defter değeri gibi 150 milyon avroya yükselir.

Zorluk, bir şirketin hayatının hızla karmaşıklaşıp belirsizleşebilmesinden kaynaklanır. Örneğin bir süre sonra hiç kimse, birkaç yıl önce yapılmış 50 milyon avro değerindeki yatırımın şirketin ekonomik faaliyetleri için gerçekten kullanılıp kullanılmadığı hakkında yeterince bilgi edinemez. Sonrasında defter değeri ve piyasa değeri birbirinden uzaklaşmaya başlar. Şirket, yatırımlarını ve onların nasıl finanse edildiğini piyasa değerleriyle bilançosuna yansıtmayı sürdürür –yeni işyeri, makine, altyapı, patent vs.–, dolayısıyla şirketin defter değeri değişmeden kalır.[22] Şirketin piyasa değeri, yani borsa değeri ise şirketin, yaptığı yeni yatırımlarını iş ve kâr yaratmak için kullanma kabiliyeti hakkında finansal piyasaların iyimser ya da karamsar tepkisine bağlı olarak yükselebilir ya da düşebilir. Bu da pratikte şirketlerin piyasa değeri ile defter değeri arasındaki devasa farkların nasıl oluştuğunu açıklar. "Tobin'in Q'su" olarak da bilinen (ilk kez ekonomist James Tobin tarafından tanımlandığı için onun adını almıştır) bu oran 2012 yılında CAC40'ta işlem gören (Paris Borsası'ndaki piyasa değeri en yüksek 40 şirketi gösteren endeks) Fransız şirketleri için %20'den %340'a varan bir oranda değişiklik gösterir.[23]

Belli ülkedeki şirketlerin tamamı için hesaplandığında Tobin'in Q oranının sistematik olarak neden 1'den büyük ya da küçük olduğunu anlamak çok daha zordur. Bu soruya yanıt mahiyetinde iki klasik açıklama bulunduğunu görüyoruz. Maddi olmayan belli yatırımlar (marka değerini artırmak için yapılan harcamalar ya da araştırma ve geliştirme harcamaları) bilançoya tam yansıtılmamış ise, mantıken şirketin piyasa değeri de ortalamada yapısal olarak şirketin bilanço değerinden daha yüksek olacaktır. Bu da 1990'lar ve 2000'lerde ABD (%100-120) ve özellikle de İngiltere'de (%120-140) oranların neden 1'in biraz üzerinde olduğunu açıklar. Ancak 1'den büyük bu oranlar aynı zamanda her iki ülkedeki borsa balonlarının yarattığı etkiyi de yansıtır: Tobin'in Q oranı, 2001-2002 döneminde internet balonunun patlamasıyla ve 2008-2009 dönemindeki finansal krizle birlikte hızla 1'e doğru gerilemiştir (bkz. Grafik 5.6).

Buna karşılık eğer bir şirketin kontrolünün tamamı hissedarların elinde değilse, mesela diğer "menfaat sahipleri" (çalışan temsilcileri, yerel veya merkezi yönetim, tüketici birlikleri vs.) ile uzun vadeli bir ilişki geliştirmek zorunda kalmışlarsa, daha önce "Ren kapitalizmi" örneğinde de gördüğümüz gibi, piyasa değeri defter değerinden yapısal olarak daha düşük olacaktır. Bu da 1990'lar ve 2000'lerde, Anglosakson ülkelerdeki şirketlerin piyasa değeri/defter değeri oranı %100'ün üzerindeyken, Fransa'daki (%80) ve özellikle Almanya ve Japonya'daki (%50-70 arasında) şirketlerin oranlarının neden 1'in altında olduğunu açıklar (bkz. Grafik 5.6). Diğer yandan, borsa kapitalizasyonunun mevcut hisse senedi işlemlerinin fiyatları temel alınarak hesaplandığını da belirtelim; bunlar genellikle küçük miktarlarda satın almak isteyen, şirketi kontrol etmek arzusunda olmayan yatırımcıların işlemleridir, bu işlemlerde mevcut piyasa fiyatının %20 fazlasının ödenmesi de oldukça yaygın durumdur. Bu fark, azınlık hisse sahiplerinden başka paydaş bulunmadığı bir vaziyette dahi %80'lik bir Q oranına açıklama getirebilir.

Sermaye fiyatının her zaman düzenlemelere ve kurumlara bağlı olduğunu gösteren ülkeler arası karşılaştırmaların ötesinde, 1970'lerden bu yana zengin ülkelerde Tobin'in Q oranında genel bir yükselme eğilimi olduğunu fark ediyoruz, bu da aktif fiyatlarındaki yeniden yükselişi yansıtıyor. Neticede, eğer borsa fiyatları ile gayrimenkul fiyatlarını aynı anda hesaba katarsak, 1970-2010 arasında zengin ülkelerde aktiflerin fiyatındaki yeniden yükselişin ortalamada ulusal sermaye/milli gelir oranındaki artışın dörtte biri ile üçte biri arasındaki bir kısmını (ülkeler arasındaki ciddi farklarla birlikte) açıkladığını düşünebiliriz.[24]

Zengin Ülkelerde Ulusal Sermaye ve Net Yabancı Aktifler

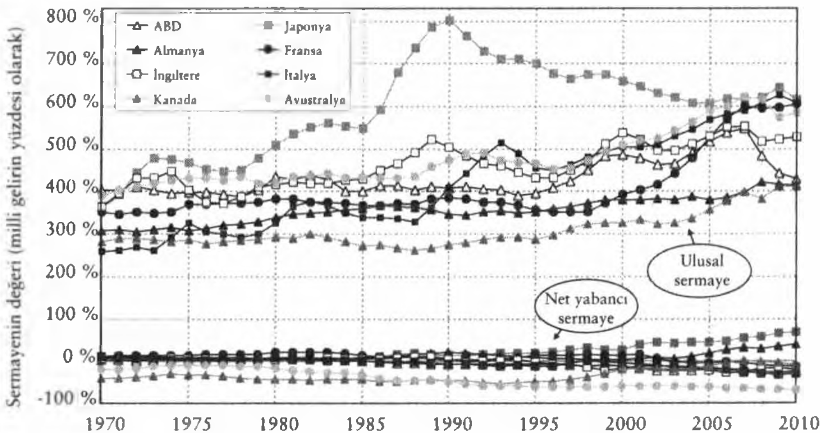
Geçtiğimiz bölümlerde de belirttiğimiz gibi, Birinci Dünya Savaşı'nın arifesine dek zengin ülkelerde, özellikle de İngiltere ve Fransa'da tutulan devasa yabancı aktifler 1914-1945 döneminin yarattığı şokların ardından ortadan tamamen kaybolmuş ve o günden bu yana da asla eski seviyelerine ulaşamamışlardır. Aslında, 1970-2010 dönemi boyunca zengin ülkelerde ulusal sermaye ve net yabancı sermayenin ulaştığı seviyeleri inceleyecek olursak, yabancı aktiflerin öneminin sınırlı olduğunu görürüz:

Kimi zaman, elbette ülkeye ve yıla bağlı olarak, hafif artıda, bazen de hafif eksidedir, ancak ulusal sermayeye kıyasla genel olarak oldukça düşük seviyelerdedir. Diğer bir ifadeyle, zengin ülkelerde ulusal sermayede yaşanan güçlü yükseliş her şeyden evvel farklı ülkelerdeki iç sermayenin büyümesini yansıtmaktadır ve ilk bakışta bunda net yabancı aktiflerin nispeten daha küçük bir rol oynadığını düşünebiliriz (bkz. Grafik 5.7).

Ama bu abartılı bir sonuç olur. Zira Japonya ve Almanya'nın son yirmi, otuz yılda ve özellikle de 2000'li yıllar boyunca önemli miktarda net yabancı aktif biriktirdiğini gözlemliyoruz (büyük ölçüde ticari fazlalarının otomatik bir sonucu olarak). 2010'lu yılların başında, Japonya'nın sahip olduğu net yabancı aktifler, ülkenin milli gelirinin %70'i seviyesindeydi ve Almanya'nın net dış pozisyonu da Alman milli gelirinin %50'sine yakındı. Elbette Birinci Dünya Savaşı arifesinde İngiltere'nin –iki yıllık milli gelire yakın– ya da Fransa'nın –bir yıllık milli gelirden fazla– sahip olduğu net yabancı aktiflerden çok daha düşük bir tutar söz konusudur. Ancak bu birikim sürecinin hızını düşündüğümüzde, doğal olarak bu değişimin ne yönde ilerleyeceğini merak edebiliriz.[25] Sömürgecilik döneminde karşılaştığımız kayda değer net yurtdışı pozisyonlarına geri dönülecek mi, yoksa o seviyelerin de ötesine mi geçilecek?

Bu soruyu doğru bir biçimde ele alabilmek için, oldukça sınırlı tarihi veri bulunan –bugüne dek çok daha az önem arz ettikleri için– ancak

Grafik 5.7
Zengin Ülkelerde Ulusal Sermaye, 1970-2010



Japonya ve Almanya'nın sahip olduğu net yabancı aktifler, 2010 yılında 0,5 ilâ 1 yıllık milli gelire karşılık geliyordu. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

mevcut dönem için çok daha tatmin edici kaynaklara sahip olduğumuz petrol ülkelerini ve gelişmekte olan ülkeleri (başta Çin) analiz etmekle işe başlamamız gerekebilir. Bunun yanında yalnızca ülkeler arasındaki değil, bireysel seviyedeki ve her bir ülkenin kendi içindeki servet eşitsizliğini de hesaba katmamız gerekecektir. Sermayenin dünya genelindeki bölüşümünün dinamikleri konusunu kitabın III. Kısmında yeniden ele alacağız.

Bu aşamada sadece $\beta = s/g$ yasasının mantığının, Japonya örneğinin açıkça gösterdiği gibi, servet pozisyonları açısından otomatik olarak muazzam uluslararası dengesizliklere yol açabileceğini belirtelim. Aynı gelişmişlik seviyesinde bulunan ülkelerin büyüme (özellikle demografik) ve tasarruf oranları arasındaki küçük farklar bazı ülkelerin diğerlerinden daha yüksek bir sermaye/gelir oranı potansiyeline sahip olmasını sağlayabilir; bu durumda sermaye/gelir oranı daha yüksek olanların, diğerlerine büyük yatırımlar yapmasını beklemek de doğaldır, ancak bu ciddi siyasi gerilimlere de yol açabilir. Japonya örneği aynı zamanda sermaye/gelir oranının denge noktası $\beta = s/g$'nin çok yüksek bir seviyeye ulaşmasıyla ortaya çıkabilecek ikinci bir risk türüne de işaret etmektedir. Eğer belli bir ülkenin vatandaşları özellikle yurtiçi aktifleri tercih ediyorsa –diyelim Japonya'daki gayrimenkulleri– bu durum tercih edilen aktiflerin fiyatının rekor denilebilecek kadar yüksek seviyelere çıkmasına yol açabilir. Bu açıdan bakıldığında, Japonların 1990 yılındaki rekorunun kısa süre önce İspanya'da kırılması ilginçtir; 1990'da Japonya'daki toplam net özel sermaye yedi yıllık milli gelire karşılık geliyordu; İspanya'da ise 2007-2008 krizi öncesinde toplam net özel sermayenin milli gelir olarak karşılığı sekiz yılı bulmuştu. 1990'ların başındaki Japon balonu gibi, İspanya'daki balon da 2010-2011 döneminde hızla küçülmeye başladı.[26] Potansiyel sermaye/gelir oranı $\beta = s/g$ yeni rekorlara koştuğu sürece, büyük balonlarla gelecekte de karşılaşabiliriz. Bu arada, sermaye/gelir oranının tarih içindeki değişimini bu şekilde ele almanın ve ulusal hesaplardan birikim ve akış bahislerinde faydalanmanın ne denli yararlı olduğunu da kaydedelim. Bu yaklaşım bariz aşırı değerlemelerin zamanında saptanmasını ve söz konusu ülkelerdeki finansal kuruluşların spekülasyon heveslerini yatıştıracak tedbirli politikalar ve finansal düzenlemeler uygulanmasını sağlayabilir.[27]

Küçük net pozisyonların devasa brüt pozisyonları gizleyebileceğini de belirtmemiz gerekiyor. Aslında, günümüzdeki finansal küreselleşmenin temel niteliklerinden biri her ülkenin büyük oranda başka ülkelerin mülkiyetinde olmasıdır, bu da sadece servetin dünya genelindeki bölüşümüne dair algımızı bulandırmakla kalmaz, küçük ülkeleri iyice savunmasız kılar ve net pozisyonların küresel bölüşümünde istikrarsızlık yaratır. Genel anlamda, 1970-1980'li yıllardan itibaren ekonomi ve servetin yapısının hızla finansallaştığına tanık oluyoruz; bu finansallaşma farklı kesimlerin (hanehalkı, şirketler, kamu kurumları) sahip olduğu finansal aktif ve pasiflerin servetin net değerinden çok hızlı bir biçimde artması şeklinde tezahür etmiştir. 1970'li yılların başında, ülkelerin çoğunda finansal aktif ve pasiflerin toplam tutarı dört-beş yıllık milli geliri geçmiyordu. Bu tutarlar 2010'lu yılların başında on-on iki yıllık milli gelir seviyesine (bilhassa ABD, Japonya, Almanya ve Fransa'da), hatta yirmi yıllık (İngiltere'de, ki bu tarihi bir rekordur) milli gelir seviyesine ulaştı.[28] Bu durum aynı ülkede bulunan finansal şirketler ile finansal olmayan şirketler arasındaki çapraz yatırımlarda (bunun sonucunda banka bilançoları, özkaynak artışlarıyla orantısız biçimde şişmiştir) ve ülkeler arasındaki çapraz yatırımlarda daha önce görülmemiş bir artışa işaret eder.

Bu açıdan, uluslararası çapraz yatırımlar fenomeninin (başka ülkelere ait finansal aktiflerin, yerli finansal aktiflerin dörtte biri ile yarısı arasında, kayda değer bir seviyeyi temsil ettiği) İngiltere, Almanya ve Fransa'nın başı çektiği Avrupa ülkelerinde, ABD ve Japonya (burada söz konusu seviye onda biri geçmemektedir) gibi daha büyük ölçekteki ekonomilerde olduğundan çok daha yaygın olduğuna işaret etmemiz gerekiyor.[29] Bu durum mülksüzleşme hissini özellikle Avrupa'da, kimi zaman abartılı bir biçimde (ulusal şirketler ve devlet tahvilleri büyük ölçüde dünyanın geri kalanına ait olmakla birlikte, bizim de hayat sigortası poliçeleri ve çok sayıda finansal ürün aracılığıyla başka ülkelerde eşit seviyede aktif bulundurduğumuz hemen unutulmaktadır), ama bazen de haklı gerekçelere dayanarak artırmıştır. Nitekim bu bilanço yapısı küçük devletler, özellikle de Avrupa'daki küçük devletler açısından kırılganlık yaratabilmektedir, zira aktif ve pasiflerin değerlemesindeki küçük "hatalar" net servet pozisyonunda devasa farklılıklara yol açabilir.[30] Bunun yanında, farklı ülkelerde net servet pozisyonlarının geçirdiği değişimi belirleyen yalnızca ticari fazlalardaki (ya da açıklar) birikim değildir, söz

konusu ülkede aktif ve pasiflerden elde edilen getirideki ciddi değişimler de bunda etkili olur.[31] Bu uluslararası pozisyonların büyük ölçüde reel ekonominin ihtiyaçlarından çok, vergilerin ve düzenlemelerin optimizasyonunda kullanılan stratejilere bağlı olarak (daha cazip bir vergilendirmeye, düzenlemelere sahip ülkelerdeki tabela şirketler aracılığıyla) fiktif finansal akışları yansıttığını da belirtmemiz gerekiyor.[32] Bu konulara, vergi cennetlerinin servetin küresel dağılım dinamikleri üzerindeki önemli etkisini ele alacağımız III. Kısım'da geri döneceğiz.

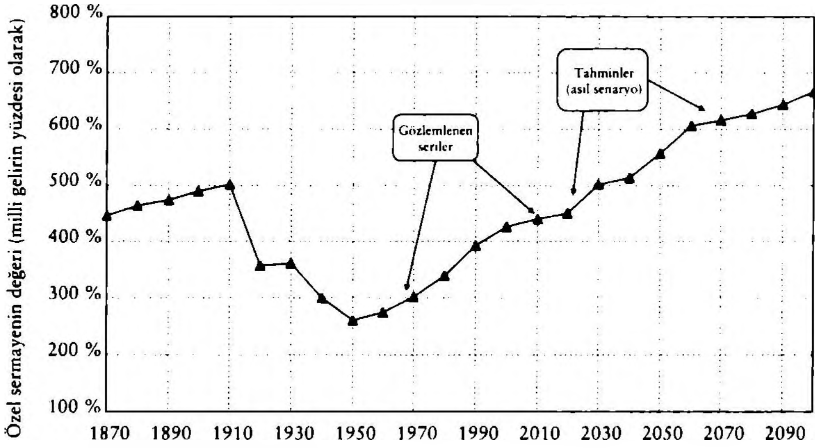
Küresel Sermaye/Gelir Oranı 21. Yüzyılda Hangi Seviyede Olacak?

Dinamik $\beta = s/g$ yasası, 21. yüzyılın dünyasında sermaye gelirinin ulaşabileceği seviye üzerinde kafa yormamıza izin vermektedir. Öncelikle geçmiş hakkında neler söyleyebileceğimize bakalım.

Avrupa (en azından Batı Avrupa'nın büyük ekonomileri) ve Kuzey Amerika ile ilgili olarak, elimizde 1870-2010 döneminin tamamını kapsayan güvenilir tahminler var. Japonya konusunda, 1960-1970 öncesine ait özel veya milli servet toplamı hakkındaki tahminlere erişemiyoruz. Ancak sahip olduğumuz kısmi veriler, özellikle 1905'ten başlayan veraset kayıtları, daha önce de incelediğimiz gibi, Japonya'da servetin Avrupa'dakine benzer bir U eğrisini izlediğini, sermaye/gelir oranının 1910-1930 döneminde %600-700 gibi yüksek bir seviyede olduğunu, 1950-1960 döneminde %200-300 seviyesine indiğini, en sonunda da 1990-2000 döneminde çarpıcı bir yeniden yükselişle %600-700 seviyelerine geri döndüğünü gözler önüne sermektedir.

Diğer ülkeler ve (Japonya hariç) Asya, Afrika ve Güney Amerika kıtaları için 1990-2000 yıllarından sonrasını gösteren nispeten tam ölçümlere erişebiliyoruz, bu ölçümler söz konusu dönem için dört yıllık milli gelire karşılık gelen bir oranı yansıtmaktadır. 1870-1990 dönemi için elimizde güvenilir ve tam veriler yok, bu nedenle biz de aynı genel seviyenin bu dönemler için de geçerli olacağı varsayımıyla hareket ettik. Söz konusu ülkelerin bu uzun dönemin tamamı boyunca dünya GSYH'sinin beşte birinden biraz fazlasını temsil ettiğini düşünecek olursak, bu ülkelerdeki sermaye/gelir oranının da her durumda dünyanın sermaye/gelir oranına etkisinin nispeten az olacağını söyleyebiliriz.

Grafik 5.8
Dünyada Sermaye/Gelir Oranı, 1870-2010



Asıl senaryonun simülasyonlarına göre, dünyada sermaye/gelir oranı 21. yüzyılın sonunda %700'e yakın bir seviyeye ulaşabilir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Elde ettiğimiz sonuçları Grafik 5.8'e yansıttık. Zengin ülkelerin toplamdaki ağırlığı düşünülürse, küresel sermaye/gelir oranının aynı tip bir U eğrisini izlemesi bizi şaşırtmamalıdır. Görünüşe bakılırsa, küresel sermaye/gelir oranı günümüzde, kabaca Birinci Dünya Savaşı öncesindeki %500 seviyesine yaklaşmaktadır. Asıl ilginç olan, değişimin bundan sonra nasıl bir yol izleyeceğidir. 2. Bölüm'de yer verdiğimiz demografik ve ekonomik büyüme oranı tahminlerine bakarak, bugün yıllık %3 seviyesinde olan küresel üretimdeki büyüme oranının 21. yüzyılın ikinci yarısında aşamalı olarak %1,5 seviyesine kadar gerileyebileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca, tasarruf oranının uzun vadede %10 seviyesinde dengeye kavuştuğu varsayımıyla hareket ettik. Bu şartlarda, dinamik $\beta = s/g$ yasasına göre, küresel sermaye/gelir oranının mantıken büyümeye devam etmesi ve 21. yüzyılda %700 seviyesine yaklaşması beklenebilir, bu da Avrupa'daki sermaye/gelir oranının *Belle Époque*'ta, 18. yüzyılda ve 19. yüzyılda ulaştığı seviyelere yakındır. Diğer bir ifadeyle, gezegenin tamamı bugünden 2100 yılına kadar *Belle Époque* Avrupa'sına dönüşebilir –en azından servetteki yoğunlaşma açısından. Bu, olasılıklardan sadece biridir: Büyüme tahminlerinin aşırı derecede belirsiz olabildiğini gördük, aynı durum tasarruf oranları için de geçerlidir. Bu simülasyonlar yine de makuldür ve büyümedeki yavaşlamanın sermaye birikimi üzerinde önemli bir rol oynadığını gösterdikleri için değerlidirler.

Toprak Değerinin Gizemi

Formül itibarıyla, β = s/g yasası sadece biriktirilebilen sermaye biçimleriyle ilgilenir ve saf doğal kaynakları, özellikle de toprağın kendisini, yani insan tarafından yapılan iyileştirmelerden önceki değerini hesaba katmaz. β = s/g yasasının 2010'daki sermaye birikiminin neredeyse tamamının (%80-100, ülkeye göre değişir) açıklanmasına imkân tanıması, toprağın saf halinin ulusal sermayenin yalnızca küçük bir kısmını meydana getirdiğini düşündürmektedir. Peki sözünü ettiğimiz bu değer tam olarak neye tekabül eder? Elimizdeki veriler bu soruya tam bir yanıt vermemize imkân tanımamaktadır.

Öncelikle tarım arazilerinin geleneksel tarım toplumlarındaki durumunu düşünelim.

Bu değerin ne kadarının yüzyıllar boyunca yapılan çok sayıdaki yatırım ve iyileştirmeyle –havalandırma, drenaj, çitleme, çeşitli iyileştirmeler– ilgili olduğunu, ne kadarının insan tarafından kullanılmadan önce mevcut olan bir değeri temsil ettiğini isabetle saptamak oldukça zordur. Yine de yatırım ve iyileştirmeler önemli bir kısmını temsil ediyor gibi görünmektedir. 18. yüzyılda Fransa ve İngiltere'deki tarım arazilerinin toplam değeri dört yıllık milli gelire karşılık geliyordu.[33] O dönemde yapılan tahminlere göre, yatırım ve iyileştirmeler bu değerin en azından dörtte üçünü, hatta daha fazlasını teşkil etmektedir. Saf arazilerin değeri en fazla bir yıllık, yarım yıllık milli gelirden daha azına karşılık gelmektedir. Özellikle havalandırma, drenaj vs. gibi çeşitli çalışmaların yıllık değerinin toplamının tek başına milli gelirin %3-4'ü gibi önemli bir seviyeyi temsil etmesi de bu sonucu desteklemektedir. Nispeten yavaş, yıllık %1'in altındaki bir büyümeyle ise, bu yatırımların birikmiş değeri tarım arazilerinin neredeyse toplam değerini temsil eder (hatta onu bile geçer).[34]

Thomas Paine'in 1795'te Fransız parlamenterlere sunduğu ünlü "tarımsal adalet" önerisinde, ıslah edilmemiş arazilerin (*unimproved land*), milli servetin yaklaşık onda birine, yani bir buçuk yıllık milli gelirden biraz fazlasına ulaştığı sonucuna vardığını görmek ilginçtir.

Yine de bu tahminlerin kaçınılmaz olarak çok kabataslak olduğunu unutmamak gerekir. Yıllık büyümenin hızı düşük olduğunda, yatırım oranlarındaki küçük değişiklikler uzun vadedeki sermaye/gelir oranı

olan $\beta = s/g$'de devasa farklar yaratır. Akılda tutulması gereken önemli nokta, geleneksel toplumlarda, ulusal sermayenin büyük ölçüde zaten birikim ve yatırıma dayalı olduğudur: Toprak sermayesindeki değer kaybının modern gayrimenkul ve iş sermayesindeki yıpranmaya kıyasla çok daha az olması haricinde, gerçekte hiçbir şey değişmemiştir. Modern sermayedeki yıpranma çok daha sık yenileme ve onarım gerektirir, bu da modern sermayenin daha "dinamik" olduğu izlenimini yaratabilir. Ancak geleneksel kırsal toplumlardaki yatırımlar hakkında sahip olduğumuz veriler sınırlıdır ve kesinlik içermezler, bu nedenle bu konuda daha fazlasını söylemek gerçekten de zordur.

Özellikle de 20. yüzyıl sonu, 21. yüzyıl başındaki saf arazi değerleriyle kesin bir karşılaştırma yapmak neredeyse imkânsızdır. Bugün asıl sorun kırsal arazi değil, kentsel arazidir: Fransa ve İngiltere'deki tarım arazileri milli gelirin %10'undan daha düşük bir değere karşılık gelir. Günümüzde tespit etmekte zorlandığımız bir diğer husus da 18. yüzyıldaki saf tarım arazilerinin değeri gibi, kentsel arazinin ilk değeridir, bu değeri yalnızca binalar ve yapılardan değil, altyapı ve araziyi çekici kılan her türlü iyileştirmeden bağımsız olarak belirlemek zordur. Tahminlerimize göre, son otuz, kırk yıllık dönemdeki yatırım akışları, servetin –başta gayrimenkul– 2010 yılında sahip olduğu değerin hemen hemen tamamını açıklamaya yetmektedir. Diğer bir ifadeyle, sermaye/gelir oranındaki yükselişi, saf kentsel arazinin –ilk bakışta 18. yüzyıldaki saf tarım arazilerinin değerine benzeyen– değerindeki artışla açıklayamayız, zira bu artış yarım yıllık-bir yıllık milli gelire karşılık gelen bir seviyededir. Bununla birlikte belirsizlik marjlarının büyük olduğunu da unutmamak gerek.

Eklenecek iki husus daha var. Bunlardan ilki şudur: Tasarruf ve yatırım akışları, zengin ülkelerdeki servet –özellikle gayrimenkul– kapitalizasyonunun ulaştığı toplam değeri pekâlâ açıklar, ama bu durum büyük başkentlerdeki gibi, insan nüfusundaki yoğunlaşmayla bağlantılı değer artışlarından kaynaklanan büyük yerel sermaye kazançlarını da dışlamaz. Champs-Élysées'deki ya da genel olarak Paris'teki gayrimenkullerin değerindeki artışın yalnızca yatırım akışlarının artmasıyla açıklanabileceğini ileri sürmek pek bir anlam ifade etmez. Yine de tahminlerimize göre, belli bölgelerdeki gayrimenkullerin getirdiği büyük sermaye kazançları, büyük ölçüde daha küçük şehirler ya da popülerli-

ğini kaybetmiş mahalleler gibi, çekiciliğini yitirmiş başka bölgelerdeki sermaye kayıplarıyla telafi edilmektedir.

Diğer yandan, sermaye/gelir oranının zengin ülkelerdeki tarihi yeniden yükselişinin büyük bir kısmını saf arazilerin değerlerindeki artışla açıklayamamamız, bunun gelecekte de aynı şekilde devam edeceğini göstermez. Tamamen teorik bir açıdan yaklaşacak olursak, toprağın, hatta tüm doğal kaynakların değerinin uzun vadedeki istikrarını garanti edecek bir kuvvet bulunmadığını söyleyebiliriz. Petrol ihraç eden ülkelerin sahip olduğu servet ve yabancı aktiflerin dinamiklerini analiz ettiğimiz sayfalarda bu konuya geri döneceğiz.[35]

6

21. Yüzyılda Sermaye-Emek Bölüşümü

Şimdi $\beta = s/g$ yasasıyla ifade edilen sermaye/gelir oranının dinamiklerini daha iyi anlıyoruz. Uzun vadede sermaye/gelir oranını belirleyen tasarruf oranı (s) ve büyüme oranıdır (g). Bu iki makrososyal parametre, çok sayıda toplumsal, ekonomik, kültürel, psikolojik, demografik hususun nüfuz ettiği, birbirinden farklı milyonlarca bireysel karara dayandıkları gibi, döneme ve ülkeye göre çok değişebilirler. Öte yandan, bu iki parametre birbirlerinden epeyce bağımsızdır. Tüm bunlar sermaye/gelir oranında –sermayenin nispi değerinin de, doğal kaynakların değeri gibi, hem kısa hem de uzun vadede çok değişiklik gösterebileceği hesaba katılmasa bile– neden böyle bir tarihi ve coğrafi çeşitliliğin söz konusu olduğunun anlaşılmasını sağlar.

Sermaye/Gelir Oranından Sermaye-Emek Bölüşümüne

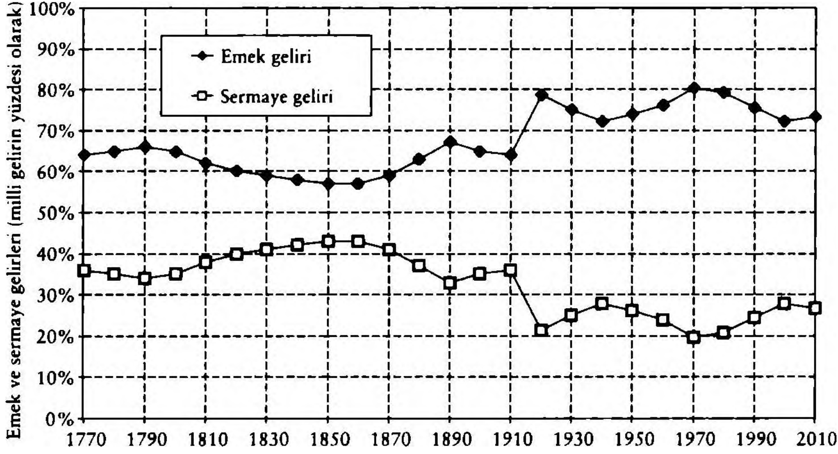
Şimdi, sermaye/gelir oranının analizinden, sermaye ve emeğin milli geliri nasıl paylaştığı konusuna geçmeliyiz. İlk bölümde bahsettiğimiz, kapitalizmin birinci temel yasası olan $\alpha = r \times \beta$ formülü sayesinde bu konular arasında şeffaf bir geçiş yapabiliriz. Örneğin, sermaye birikiminin değeri altı yıllık milli gelire eşitse ($\beta = 6$) ve sermayenin ortala-

ma getiri oranı da yıllık %5 seviyesindeyse, bu durumda sermayenin getirisinin (α) milli gelirden aldığı pay da %30'a eşit olacaktır (emek gelirlerinin payı da %70'e). Dolayısıyla, sorulması gereken asıl soru şudur: Sermayenin getiri oranı nasıl belirlenir? Teorik mekanizmaları ve devredeki ekonomik ve toplumsal kuvvetleri analiz etmeden önce, çok uzun dönemde gözlemlenmiş değişimlere kısaca göz atarak başlayalım. Bu konuda da 18. yüzyıldan bu yana en eksiksiz tarihsel kaynaklara sahip olduğumuz iki ülke İngiltere ve Fransa'dır.

U biçimindeki genel değişimin sermaye/gelir oranı (β) için olduğu gibi, sermayenin payı (α) için de –daha az belirgin bir biçimde de olsa– geçerli olduğunu görüyoruz. Diğer bir ifadeyle, sermayenin getirisi (r) görünüşe bakılırsa sermayenin miktarındaki (β) artışı frenlemiştir: Getiri (r), miktarın (β) düşük olduğu dönemlerde daha yüksek olmuş ya da doğal olarak tam tersi gerçekleşmiştir.

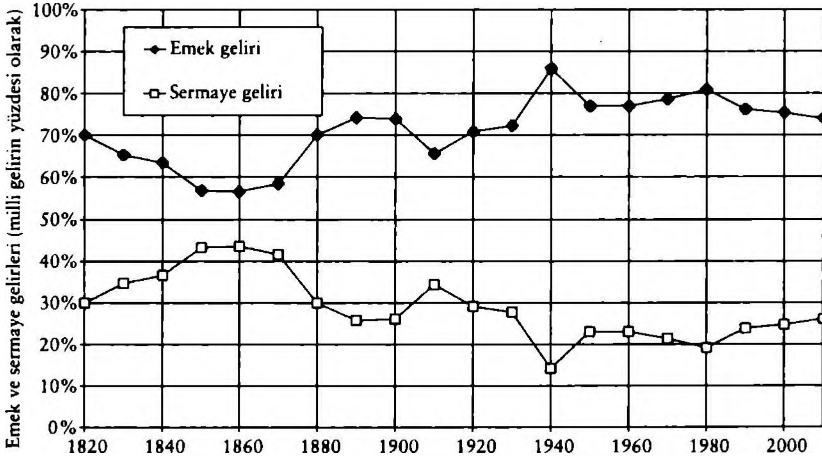
Detaylandıralım: Hem Fransa'da hem de İngiltere'de sermayenin payının 18. yüzyılda ve 19. yüzyılda milli gelirin %35-40'ına karşılık geldiği, daha sonra 20. yüzyılın ortasında %20-25 seviyesine düştüğü, daha sonra 20. yüzyılın sonunda ve 21. yüzyılın başında %25-30'a doğru yeniden yükselişe geçtiği görülmektedir (bkz. Grafik 6.1-6.2). Bu da, sermayenin ortalama getiri oranının 18. yüzyıl ve 19. yüzyılda yaklaşık %5-6 seviyesinde olduğu, 20. yüzyılın ortasında %7-8 seviyelerine yükseldiği, daha sonra da 20. yüzyıl sonu ve 21. yüzyıl başında %4-5 seviyesine düştüğü anlamına gelir (bkz. Grafik 6.3-6.4). Az önce işaret ettiğimiz eğri ve büyüklükler en azından ilk bakışta güvenilir ve anlamlı göstergeler olarak kabul edilebilirler. Yine de sınırları ve zaafları olduğunu hemen vurgulamalıyız. Evvela, daha önce belirttiğimiz gibi sermayenin "ortalama" getiri oranı nispeten soyut bir kavramdır. Pratikte ise, getiri oranları aktifin türüne ve kişisel servetin ölçeğine göre değişiklik gösterir (daha büyük bir sermaye ile daha yüksek bir getiri elde etmek genellikle daha kolaydır) ve III. Kısım'da göreceğimiz gibi, eşitsizlikleri artıran bir rol oynarlar. Somut bir ifadeyle, 19. yüzyılda ailelere ait fabrikalar için nama yazılı paylar ve 20. yüzyılda borsaya kote şirketlerin hamiline yazılı hisse senetleri biçimlerini alan endüstriyel sermaye başta olmak üzere, en riskli aktiflerin getirisi genellikle %7-8'i geçer, daha az riskli aktiflerin getirisi ise net bir biçimde daha düşüktür: Örneğin 18. yüzyılda ve 19. yüzyılda tarım arazilerinin getirisi %4-5'ti, 21. yüzyılın

Grafik 6.1
İngiltere'de Sermaye-Emek Bölüşümü, 1770-2010



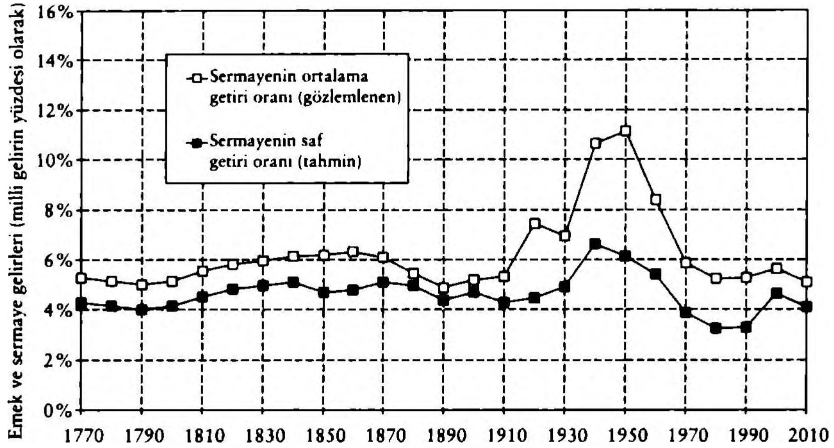
19. yüzyıl boyunca milli gelirin %40'ı sermaye gelirine (kira, kâr, kâr payı, faiz vs.), %60'ı da (ücret geliri ve ücret dışı gelirler dâhil olmak üzere) emek gelirine gitmektedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 6.2
Fransa'da Sermaye-Emek Bölüşümü, 1820-2010



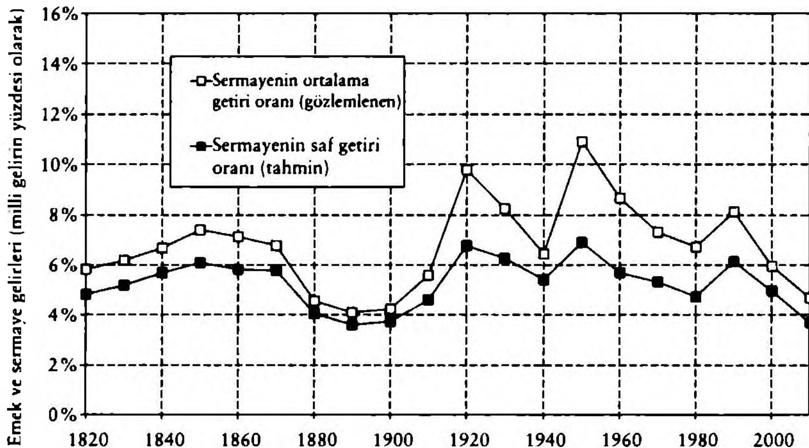
21. yüzyılda milli gelirin %30'u sermaye geliri (kira, kâr, kâr payı, faiz vs.), %70'i de (ücret geliri ve ücret dışı gelirler dâhil olmak üzere) emek gelirine gitmektedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 6.3
İngiltere'de Sermayenin Saf Getiri Oranı, 1770-2010



Sermayenin saf getiri oranı uzun vadede kabaca %4-5 seviyesinde sabit kalmıştır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 6.4
Fransa'da Sermayenin Saf Getiri Oranı, 1820-2010



Gözlemlenen ortalama getiri oranındaki dalgalanmalar, 20. yüzyıl boyunca sermayenin saf getiri oranındaki dalgalanmalardan daha büyük olmuştur.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

başında gayrimenkullerin getirisi daha bile düşüktür, %3-4 seviyesindedir. Mevduat ya da tasarruf hesabında tutulan tüm küçük varlıklar çok fazla kazanç getirmez, reel getiri oranı genellikle %1-2'ye yakındır, hatta enflasyonun yüksek olduğu durumlarda eksiye bile düşebilir. Bu önemli sorunu ileride daha ayrıntılı olarak ele alacağız.

Şu aşamada, Grafik 6.1-6.4'te gösterdiğimiz sermaye payı ve ortalama getiri oranlarını nasıl hesapladığımızı belirtmemiz gerekiyor: Ulusal hesaplardaki kayıtlı sermaye gelirlerinin tamamını (hukuki adı ne olursa olsun: kira, kâr, kâr payı, faiz, gayrimaddi hak ödemeleri vs. –kamu borcu faizleri hariç tutularak ve vergilendirmeden önceki durum dikkate alınarak) topladık, daha sonra bu toplamı milli gelire böldük (milli gelirden sermayenin aldığı pay, yani α) ve ulusal sermayeye böldük (sermayenin ortalama getiri oranı, yani r).[1] Teorik açıdan, bu ortalama getiri oranı aktiflerin ve çok farklı yatırımların getirilerini bir araya getirir: Amaç, bireysel durumların yarattığı farklar bir yana, söz konusu ülkenin tamamında sermayenin ortalama getiri oranını saptamaktır. Bazı kişilerin bu oranın üstünde, bazılarınınsa altında getiri elde ettiği aşikârdır. Ortalama getiri çevresinde bireysel getirilerin dağılımını incelemeden önce, doğal olarak bu ortalamanın seviyesini analiz ederek işe başlamak gerekir.

Akışları Tahmin Etmek, Birikimi Tahmin Etmekten Daha Zordur

Böyle bir hesaplamanın önemli kısıtlarından birinin, ücretsiz çalışanların gelirleri olduğunu belirtelim; zira bu gelirlerin içindeki sermaye payını belirlemek zordur.

Hiç kuşku yok ki günümüzde bu sorun, geçmişteki kadar büyük değildir, çünkü özel ekonomik faaliyetlerin çoğu bugün anonim şirketler ve daha genel olarak sermaye şirketleri bünyesinde gerçekleştirilmektedir; bu şirketlerde firma hesapları, sermaye sağlayan bireylerin hesaplarından ayrı tutulur (bu kişiler, özel servetlerinin tamamını değil, sadece yatırım yaptıkları miktardaki sermayeyi riske atmış olurlar, bu da 19. yüzyılın sonunda hemen her yerde yürürlüğe giren devrimci bir kavram sayesinde olmuştur: "limited şirket"). Böyle bir şirketin kayıtlarında emek gelirleri (ücret, maaş, prim ve yöneticiler de dâhil olmak

üzere emeklerini sunanlara yapılan diğer tüm ödemeler) ve sermayenin geliri (kâr payı, faiz, şirket sermayesinin değerini artırmak için yeniden yatırıma dönüştürülmüş kârlar vs.) arasında kesin bir ayrım vardır.

Ortaklıklar ya da şahıs şirketlerinde ise durum farklıdır: İş hesapları bazen şirketin başındaki kişinin hesaplarıyla karışabilir, bu kişi genellikle ya şirketin sahibidir ya da işletmecidir. Günümüzde, zengin ülkelerdeki yurtiçi üretimin yaklaşık %10'u, şahıs şirketlerindeki ücretsiz çalışanlar tarafından yapılır, bu da neredeyse faal nüfus içindeki ücretsiz çalışanların toplam payına denktir. Ücretsiz çalışanlar özellikle hizmet üreten küçük işletmelerde (perakende satış mağazaları, esnaf, lokantacılar vs.) ve uzmanlık gerektiren mesleklerde (doktor, avukat vs.) toplanmıştır. Günümüzde büyük ölçüde ortadan kaybolmuş olan çiftçiler de uzun bir süre boyunca bu kategoriye dâhil ediliyordu. Şahıs şirketlerinin hesaplarında, sermaye getirilerini ayırt etmek genellikle imkânsızdır: Örneğin, bir radyoloğun kazancı içinde hem kendi emeğinin, hem de bazen çok pahalı olabilen teçhizatının getirisi vardır. Aynı durum bir otel sahibi veya bir çiftçi için de geçerlidir. "Karma gelir" diye bir kavramdan söz etmemizin sebebi budur: Ücretsiz çalışanların gelirleri aynı anda hem emek geliri, hem de sermaye geliridir. Buna aynı zamanda "girişim geliri" de denebilir. Karma gelirleri sermaye ve emek arasında bölüştürürken, ekonominin geri kalanı için kullandığımız sermaye-emek bölüşümü ortalamasını kullandık. Yöntemler içinde keyfilikten en uzak olanı budur ve görünüşe bakılırsa, genellikle diğer iki yöntemle elde edilenlere yakın sonuçlar vermektedir.[2] Ancak yine de bunun yaklaşık bir sonuç olduğunu unutmamak gerekir, zira tanım itibarıyla sermaye ve emek gelirleri arasında bulunduğu varsayılan sınır, karma gelirler söz konusu olduğunda belirsiz hale gelir. Bu durum günümüzde çok önemli bir fark yaratmaz: Karma gelirlerin ağırlığı düşüktür ve sermayenin gerçek payındaki belirsizlik milli gelirin %1-2'sinden fazlasını etkilemez. Çok daha eski zamanlar ve karma gelirin milli gelirin yarısından fazlasına karşılık gelebildiği 18. ve 19. yüzyıllar söz konusu olduğunda, belirsizlik potansiyeli çok daha büyüktür.[3] Bu nedenle 18. ve 19. yüzyıllardaki sermaye payı tahminleri sadece kabataslak hesaplamalar olarak değerlendirilebilir.[4]

Yine de, bu dönemde milli gelirden sermayenin aldığı paya dair tahminlerimizin (en az %40) geçerli olduğunu söyleyebiliriz: Gerek İngil-

tere'de gerekse Fransa'da 18. yüzyılda ve 19. yüzyılın başında, sadece toprak sahiplerine ödenen kiralar milli gelirin %20'sine karşılık geliyordu; tarım topraklarının getirisi ise sermayenin ortalama getirisinin biraz altındaydı ve özellikle 19. yüzyılın ilk yarısı boyunca çok yüksek kâr getiren endüstriyel sermayenin getirisinden de gözle görülür biçimde düşüktü. Mevcut verilerin yetersizliği sebebiyle, tek bir tahmin yerine bir aralık vermek –%35-40– daha isabetli olacaktır.

18. ve 19. yüzyıllardaki sermaye birikiminin değeri hakkındaki tahminler, muhtemelen emek gelirleri ve sermaye gelirlerinin akışlarına ilişkin tahminlerden daha kesindir. Bu durum büyük ölçüde günümüzde de geçerlidir. Bu nedenle, klasik ekonomik araştırmalarda genellikle kullanılan emek-sermaye bölüşümüne değil, sermaye/gelir oranındaki değişime yoğunlaşmayı tercih ettik.

Saf Sermaye Getirisi Kavramı

Belirsizliklerin bir diğer önemli kaynağı da –bu belirsizlik bizi, Grafik 6.3 ve 6.4'teki ortalama getiri oranlarının gerçektekinden biraz daha yüksek olduğunu düşünmeye, dolayısıyla da sermayenin "saf" getiri oranı denebilecek rakamlara da yer vermeye sevk ediyor– ulusal hesapların şu gerçeği hesaba katmaya yanaşmamasıdır: Bir sermaye yatırımı, sermaye sahibinin de asgari bir emek veya en azından dikkat sarf etmesini gerektirir. Ortalama getiri oranı hesaplanırken, elbette yönetim ve "resmi" finansal aracılık maliyetleri de hesaba katılır –bir banka ya da resmi bir finans kuruluşunun sunduğu danışmanlık ya da portföy yönetimi hizmetlerini kastediyoruz– ve sermaye gelirleri ile ortalama getiri oranı hesaplanırken bunlar düşülür (buradaki oranlar bu şekilde hesaplanmıştır). Ancak "gayriresmi" finansal aracılık için durum farklıdır: Her yatırımcı kendi portföyünü, ilişkilerini yönetmek ve hangi yatırımların daha kârlı olduğuna karar vermek için –bazen çok fazla– zaman harcar. Bu çaba belli durumlarda girişimci emek ya da bir tür "iş adamı" emeğine benzetilebilir.

Bu gayriresmi emeğin değerini kesin olarak hesaplamak –kısmen keyfi ve– zordur; bu da ulusal hesaplara neden dâhil edilmediğini açıklar. Teorik açıdan harcanan zamanı ölçmek ve emeğin gelirini hesaplamak için, örneğin resmi olarak finans sektöründe ya da gayrimenkul

sektöründeki eşdeğer bir emeğin gelirini temel alarak bir saat başı ücret belirlemek gerekecektir. Bu gayriresmi giderlerin ekonomik büyümenin hızlı (ya da enflasyonun yüksek) olduğu dönemlerde arttığını düşünebiliriz, çünkü böyle dönemler yarı-durgun bir ekonomiye kıyasla daha sık portföy değişikliği yapmayı ve en kârlı yatırım arayışı için daha fazla zaman harcamayı gerektirecektir.

Örneğin, savaş sonrasındaki yeniden yapılanma döneminde Fransa'da –bir dereceye kadar İngiltere'de– gözlemlenen %10 seviyesindeki ortalama getiriyi (bu seviyelerle büyüme oranlarının çok yüksek olduğu, günümüzün gelişmekte olan ülkelerinde, örneğin Çin'de karşılaşırız) saf sermaye getirisi olarak değerlendirmek zordur. Bu yüksek getiriler, girişimci emeğine benzer bir gayriresmi emeğin gelirlerini de içeriyor olabilirler.

Daha açıklayıcı olması açısından, Grafik 6.3-6.4'te, İngiltere ve Fransa'da farklı dönemlere ait saf sermaye getiri hesaplamalarını gösterdik; bu rakamlara, makul tutardaki –belki biraz fazla yüksek– tahmini bir portföy yönetimi masrafını (kişinin varlığını yönetirken harcadığı vaktin değerini), gözlemlenen ortalama getiriden çıkarmak suretiyle ulaştık. Bu yolla elde edilen saf getiri oranı, genelde gözlemlenen getiriden bir ya da iki puan düşüktür ve asgari bir getiri olarak kabul edilmelidir.[5] Özellikle servetin ölçeğinin sağladığı fiili getirinin oranına dair mevcut veriler, varlık yönetiminde ölçek ekonomileri bulunduğunu ve büyük servetlerin elde ettiği saf getirilerin burada zikredilen seviyelerden daha yüksek olduğunu düşündürmektedirler.[6]

Tarihte Sermaye Getirisi

Tahminlerimizden çıkarılacak başlıca sonuç şudur: 18. yüzyıldan 21. yüzyıla dek, hem Fransa'da, hem de İngiltere'de sermayenin yıllık saf getirisinin asıl değeri %4-5'ti ya da daha genel olarak, yıllık %3-6 arasında seyrediyordu. Bu oranda uzun vadede ciddi bir yükselme ya da düşme eğilimi olmamıştır. 20. yüzyıldaki savaşların getirdiği şiddetli yıkımlar ve sermayenin maruz kaldığı şoklardan sonra saf getiri oranı %6'yı geçmiştir, ancak daha sonra süratle eski seviyelere geri dönmüştür. Sermayenin saf getirisinin muhtemelen çok uzun dönemde azalmış olması da olasıdır: 18. ve 19. yüzyıllarda genellikle %4-5 seviyesinin

üstüne çıkarken, 21. yüzyılın başında sermaye/gelir oranının geçmişteki yüksek seviyelere geri dönmesiyle birlikte yeniden %3-4'e yaklaşıyor gibi gözükmektedir.

Ama bundan kesin emin olabilmek için gereken tarihsel uzaklıktan henüz yoksunuz. Ülkelerin sermaye çekebilmek için giriştiği giderek şiddetlenen rekabeti, çeşitlendirilmiş ve karmaşık portföyler aracılığıyla daha yüksek getiriler sağlayabilmek için finansal piyasa ve kurumların giderek yetkinleştiğini düşündüğümüzde, sermayenin saf getirisinin önümüzdeki on yıllık dönemlerde daha yukarılara tırmanma hazırlığı içinde olduğunu göz ardı edemeyiz. Her durumda, sermayenin saf getirisinde uzun vadede gözlemlenen bu neredeyse istikrarlı vaziyet –ya da bir ihtimal, 18. ve 19. yüzyıllardaki %4-5 seviyesinden günümüzdeki %3-4'e 1/4 ya da 1/5'lik hafif bir düşüş– araştırmamız açısından sıkça geri döneceğimiz, önemli bir hususu teşkil etmektedir.

Bu rakamları derinlemesine inceleyebilmek için, öncelikle 18. ve 19. yüzyıllardaki sermaye ve rant arasındaki geleneksel dönüştürme oranının (devlet tahvili faiz oranı), sermayenin en yaygın ve en az riskli biçimleri, tipik olarak da arazi ve devlet tahvili için genellikle yıllık %5 seviyesinde olduğunu hatırlatalım: Sermayenin değerinin, o sermayenin yaklaşık yirmi yıllık getirisine eşit olduğu tahmin edilir. Bu referans değer kimi zaman yirmi beş yıl olarak alınır (bu da yıllık %4 oranında bir getiriye karşılık gelir).[7]

Sermaye ve yıllık rant arasındaki bu denklem ve %5'lik (veya nadiren %4) getiri oranı 19. yüzyıl başındaki klasik romanda, özellikle Balzac ve Austen'ın romanlarında doğal karşılanır. Romancılar sermayenin doğasından pek bahsetmezler ve yalnızca üretilen yıllık rantın miktarını göstermekle yetinip, birbirinden oldukça farklı iki varlık türü olan toprak ve devlet tahviline birbirlerinin tam ikamesi gibi davranırlar. Örneğin, önemli bir karakterin 50.000 frank veya 2.000 poundluk bir ranta sahip olduğu söylenir, ancak bu paranın araziden mi, yoksa devlet tahvilinden mi geldiğine yer verilmez. Her iki durumda da gelir belli ve sürekli olduğu, belli bir yaşam tarzını finanse etmeye ve kabul gören benzer bir toplumsal statüyü nesiller boyunca sürdürmeye izin verdiği sürece, gelirin kaynağının hiçbir önemi yoktur. Aynı şekilde, Austen ve Balzac, bir sermayeyi yıllık ranta dönüştürmek için gerekli getiri oranını belirtmenin gereksiz olduğuna hükmetmiştir: Her okuyucu 50.000

frank yıllık rant üretmek için 1 milyon frank düzeyinde bir sermayeye (ya da 2.000 pound gelir için 40.000 pound sermayeye) sahip olunması gerektiğini gayet iyi bilmekteydi, sermayenin devlet tahvili, arsa ya da tamamen başka bir biçimde olması hiçbir şeyi değiştirmezdi. 19. yüzyıl romancıları ve onların okuyucuları için, zenginlik ve yıllık rant arasındaki denklem bilinen bir gerçekti ve bir ölçüden diğerine geçip, onları eşanlamlı sözcükler gibi kullanmakta herhangi bir sakınca yoktu. Bu romanlarda ayrıca, ister Goriot Baba'nın makarna fabrikaları, isterse de *Mansfield Park*'taki Sir Thomas'ın Antiller'deki plantasyonları olsun, daha büyük kişisel harcamaları gerektiren ve çok doğal olarak daha yüksek getiriler sağlayan yatırımlara da yer verilmiştir. Bu tür yatırımlar tipik olarak %7-8, hatta César Birotteau'nun, parfümeri işinde başarı elde ettikten sonra, Paris'in Madeleine semtinde yapmayı düşündüğü gayrimenkul yatırımları türünden çok kârlı yatırımlarda daha da yüksek oranda getiri sağlayabilirdi.

Açıkça görüldüğü üzere, bu tür işlerin düzenlenmesi için harcanan zaman ve enerji (Sir Thomas adalarda aylarca kalmak zorundadır) kârdan düşüldüğünde bu yatırımlardan elde edilen saf sermaye getirisi, arazi ya da devlet tahvilleriyle kazanılan %4-5 oranını geçmez. Diğer bir ifadeyle, ilave kazanç büyük ölçüde bu işe harcanan emeğin ücretidir ve saf sermaye getirisi genellikle %4-5'in –risk primi dâhil– üstüne çıkmaz (bu da zaten hiç fena sayılmaz).

21. Yüzyıl Başında Sermaye Getirisi

Sermayenin saf getirisi (portföy yönetimi için harcanan zamanın değeri dâhil tüm yönetim ücretleri düşüldükten sonraki yıllık sermaye getirisi) nasıl tespit edilir? Ayrıca, uzun zaman içinde biraz azalmasının, Balzac ve Austen dönemindeki yaklaşık %4-5 seviyesinden günümüzdeki %3-4 seviyesine inmesinin sebebi nedir? Bu soruları yanıtlamayı denemeden önce aydınlatılması gereken önemli bir sorun var. Kendi yetersiz tasarruflarıyla kötü getiri elde eden bazı okuyucular, 2010'lu yılların başında geçerli olan %3-4 seviyesindeki bir ortalama sermaye getirisini fazla iyimser bulabilirler. Bu konuda birkaç hususu belirtmemiz gerekiyor.

Öncelikle Grafik 6.3 ve 6.4'te yer verilen getiriler, vergi öncesi getirilerdir. Diğer bir ifadeyle, (verili bir sermaye miktarı için) sermayeye ve

onun gelirlerine hiçbir vergi konmasaydı elde edilecek getirilerdir. Bu kitabın son kısmında, ülkeler arası vergi rekabetini incelerken, verginin geçmişte oynadığı ve gelecekte oynayacağı rolü ayrıntılı bir biçimde ele alacağız. Şu aşamada, 18. ve 19. yüzyıllarda neredeyse hiçbir ağırlığı bulunmayan vergi baskısının, 20. yüzyılda ve 21. yüzyıl başında arttığını, bu nedenle de uzun vadede vergi sonrası ortalama sermaye getirisinin, vergi öncesi ortalama sermaye getirisinden bariz biçimde daha düşük olduğunu söylemekle yetinelim. Bugün, doğru bir vergi optimizasyonu stratejisi uygulamak suretiyle (hatta ikna kabiliyeti yüksek belli yatırımcılar devlet desteği bile almayı başarmaktadır) sermaye ve sermayenin gelirleri üzerindeki vergilerin seviyesi de elbette daha düşük olabilir, ancak çoğu durumda verginin oranı yine de yüksektir. Özellikle de gelir vergisinden başka vergiler de bulunduğunu unutmamak gerekiyor: Örneğin emlak vergisi, gayrimenkul sermayesinin getirisini ve kurumlar vergisi de şirketlere yatırılan finansal sermayenin getirisini ciddi biçimde azaltır. Ancak, vergilerin tamamı ortadan kalkarsa –bir gün bu da olabilir, ama şu an bu noktadan epeyce uzağız– sermaye sahiplerinin gerçekte elde ettiği getiri de Grafik 6.3-6.4'te gösterilen seviyelere ulaşacaktır. Tüm vergileri hesaba kattığımızda, günümüzün zengin ülkelerinin çoğunda sermaye gelirine uygulanan ortalama vergi oranının %30 seviyesinde olduğunu söyleyebiliriz. Sermayenin saf ekonomik getirisi ile söz konusu bireylerin gerçekte eline geçen getiri arasında büyük bir fark olmasının başlıca sebebi de budur.

Akılda tutmamız gereken ikinci bir husus da %3-4 seviyesindeki saf getirinin içinde çok büyük bir çeşitliliği barındıran bir ortalama olmasıdır. Sahip olduğu tek sermaye, mevduat hesabındaki küçük bakiye olan bireylerin elde ettiği getiri sıfırın altındadır, zira bu bakiyelerin faiz getirisi yoktur ve enflasyon tarafından emilirler. Birikim ve tasarruf hesapları ise genellikle enflasyon oranının biraz üzerinde bir getiri sağlar.[8] Ancak burada asıl önemli olan şudur: Bu bireyler sayıca fazla olsa da, sahip oldukları varlıklar nispeten çok küçüktür. Zengin ülkelerde servetin neredeyse iki eşit (ya da karşılaştırılabilir) parçaya ayrıldığını hatırlayalım: gayrimenkul ve finansal aktifler. Finansal aktiflerin neredeyse tamamını hisse senetleri, iç borçlanma senetleri, yatırımlar, tasarruf planları, uzun vadeli finansal sözleşmeler (örneğin hayat sigortası poliçesi ve emeklilik fonu) oluşturur.

Faiz getirisi olmayan mevduat hesapları günümüzde milli gelirin sadece %10-20 seviyesini ya da servetlerin toplamının (milli gelirin %500-600'ü) en fazla %3-4'ünü temsil etmektedir. Eğer buna tasarruf hesaplarını da eklersek, milli gelirin %30'undan ve toplam servetin %5'inden biraz fazlasına ulaşırız.[9] Mevduat ve tasarruf hesaplarındaki bakiyenin çok düşük faiz getirmesi, bu hesapların sahipleri açısından mutlaka önemlidir, ancak sermayenin ortalama getirisi açısından pek de bir anlamı yoktur.

Konutların –toplam servetin yarısı– yıllık kira getirilerinin, konutların değerinin %3-4'ü seviyesinde olması ortalama gelir açısından daha çok anlam ifade eder. Örneğin, 500.000 avro değerindeki bir apartman dairesi, yılda 15.000-20.000 avro (ya da ayda 1.500 avro civarında) kira getirir ve kendi mülkünde ikamet etmeyi tercih edenlerin böyle bir maliyetten tasarruf etmelerini sağlar. Bu söylenen, daha mütevazı gayrimenkuller için de geçerlidir: 100.000 avro değerindeki bir apartman dairesi yılda 3.000-4.000 avro, hatta daha fazla kira getirir –ya da bu bedelin sahibinin cebinde kalmasını sağlar (daha önce de belirttiğimiz gibi, küçük dairelerin kira getirisi bazen %5 seviyesine ulaşabilir). Finansal yatırımlardan elde edilen getiri ise çok daha yüksektir ve büyük servetler içinde en ağırlıklı getiri kalemidir. Özel servetin çoğu bu yatırımlardan, yani gayrimenkuller ve finansal ürünlerden oluşur, bu da ortalama getiriyi yükseltir.

Reel Aktifler ve Nominal Aktifler

Açıklanması gereken üçüncü husus, Grafik 6.3 ve 6.4'te yer alan getiri oranlarının mutlaka reel getiri olarak değerlendirilmesi gerektiğidir. Diğer bir ifadeyle, bu getirilerden enflasyon oranını –günümüzde zengin ülkelerde genellikle %1-2 seviyesindedir– düşmek hata olur.

Bunun basit nedenine daha önce de değinmiştik: Hanehalkı servetinin çoğu "nominal" aktiflerden (yani mevduat ya da tasarruf hesabına yatırılan para ya da enflasyona endekslenmemiş hazine bonosu gibi değeri başlangıçtaki nominal değere sabitlenmiş aktifler) ziyade, "reel" aktiflerden oluşur (konut ve hisse senetleri gibi, fiyatı reel ekonomik durumdaki değişime bağlı olarak değişen aktifler).

Nominal aktiflerin temel bir özelliği enflasyon riskine karşı savunmasız olmalarıdır: Bir mevduat ya da tasarruf hesabına ya da enflasyona

endekslenmemiş bir devlet tahviline ya da özel sektör tahviline 10.000 avro yatırıldığında, on yıl içinde tüketici fiyatları iki katına çıksa dahi, bu yatırımın değeri değişmez ve 10.000 avro olarak kalır. Bu durumda, yatırımın reel değerinin yarı yarıya azaldığı söylenir: Başlangıç yatırımının karşılığı olan mal ve hizmetlerin şimdi ancak yarısı satın alınabilmektedir. O zaman on yıllık bir süre içinde elde edilen faiz getirisi ile telafi edilip edilmeyeceği belli olmayan -%50 seviyesinde eksi bir getiri söz konusu demektir. Fiyatların aşırı derecede yükseldiği dönemlerde, "nominal" faiz oranı, yani enflasyondan arındırılmamış faiz oranı, genel olarak çok yüksek seviyelere ulaşır, çoğunlukla da enflasyon oranını geçer. Ancak her şey yatırımın yapıldığı tarihe, tarafların o anda nasıl bir enflasyon oranı vs. belirlediklerine bağlı olacaktır: "Reel" faiz oranı, yani enflasyondan arındırılmış getiri oranı, duruma göre epeyce ekside ya da artıda olabilir.[10] Her durumda, nominal bir aktifin reel getirisinin ne olduğunu bulmak için, enflasyon oranını faiz oranından çıkarmak gerekir.

Reel aktiflerde ise durum tamamen farklıdır. Gayrimenkullerin, hisse senetlerinin, şirket paylarının ya da çeşitli finansal yatırımların, borsada işlem gören ürünlere yatırılmış fonların fiyatları, genellikle en az tüketici fiyat endeksi oranında yükselir. Diğer bir ifadeyle, enflasyonu her yıl elde edilen kira ya da kâr payı getirisinden çıkarmamak gerektiği bir yana, aktif satıldığında elde edilen artı değeri yıllık sermaye getirisine eklemek (ya da kayıp varsa düşmek) gerekir. Burada önemli olan reel aktiflerin, nominal aktiflerden daha temsili olmasıdır: Reel aktifler, hanehalkının sahip olduğu toplam aktiflerin dörtte üçünü, hatta bazı hallerde onda dokuzunu oluşturur.[11]

Önceki bölümde sermaye birikimini incelerken, bu farklı etkilerin uzun vadede birbirlerini dengeleme eğiliminde olduğu sonucuna varmıştık. Somut bir ifadeyle, aktiflerin tamamını hesaba katarsak, 1910-2010 döneminin bütününde aktif fiyatlarındaki ortalama artışın, en azından ilk bakışta, tüketici fiyat endeksindeki artışa yakın olduğunu görürüz. Kuşkusuz, bu tür aktiflerde büyük kazançlar ya da kayıplar söz konusu olabilir (özellikle nominal aktifler, reel aktiflerin kazançlarıyla telafi edilen zararlar yaratırlar) ve bu durum dönemden döneme ciddi değişiklikler gösterir: Sermayenin nispi fiyatı 1910-1950 döneminde hızla düşmüş, daha sonra 1950-2010 dönemi boyunca da yeniden yükselme eğilimine girmiştir.

Bu şartlar altında, sermayenin getirisinin yıllık akışını (kira, kâr payı, faiz, kâr vs.) sermaye birikimine bölerek elde ettiğimiz, yani sermayenin kazançlarını da zararlarını da hesaba katmadığımız sermayenin ortalama getiri oranlarını (Grafik 6.3 ve 6.4) uzun vadedeki sermaye getirisine dair doğru bir tahmin olarak göz önünde bulundurmak en mantıklı yaklaşım olacaktır.[12] Bu elbette belli bir aktifin getirisini incelerken, ona artı değer eklememek ya da sermaye zararını düşmemek (ve nominal bir aktiften de enflasyonu düşmemek) gerektiği anlamına gelmez. Ancak ortalamada enflasyonun etkisini artıracak olan sermaye kazançlarını eklemeden tüm sermaye biçimlerinin getirisinden enflasyonu düşmek de pek anlamlı olmayacaktır.

Şunu iyice kavramamız gerekiyor: Enflasyonun, bazı durumlarda servet, onun getirisi ve bölüşümü üzerinde reel etkiler yaratabileceğini inkâr edemeyiz. Basit bir ifadeyle, enflasyon uzun vadeli yapısal bir etki yaratmaktan ziyade, servetin içindeki yeniden dağılımı etkiler. Örneğin, 20. yüzyıldaki savaşların ertesinde zengin ülkelerin kamu borçlarının değerinin düşük bir seviyeye indirilmesinde enflasyonun önemli bir rol üstlendiğini gördük. Ancak enflasyon uzun dönem boyunca yüksek seviyelerde kalırsa, yatırımcılar reel aktiflere yatırım yaparak enflasyonun etkilerinden korunmaya çalışacaklardır. Büyük servetler, uzun vadedeki değişimlere en iyi biçimde endekslenmiş ve en çeşitli portföylere sahip servetlerdir; küçük servetler ise –tipik olarak mevduat ve tasarruf hesapları– enflasyondan çok daha sert bir şekilde etkilenmektedirler.

Elbette, 19. yüzyıldaki sıfır enflasyondan, 20. yüzyıl sonu ve 21. yüzyıl başındaki %2 enflasyona geçiş sermayenin saf getirisinde hafif bir düşüşe yol açmıştır, zira bugünün yatırımcıları aktiflerini çeşitlendirmek ya da en azından en kârlı yatırım stratejisinin ne olabileceğine kafa yormak için daha çok zaman harcamak zorundadır, oysa (fiyatlar artmadığı için, geçmişte birikmiş aktiflerin değerinde azalma riski olmayan) sıfır enflasyon rejiminde rantiye olmak gayet kolaydır. Ama yineleyelim, enflasyondan en çok en büyük servetlerin etkilendiğini ve geçmişte biriktirilmiş servetin etkisini azaltmak için en doğru çözümün enflasyon olduğunu kesin olarak söyleyemeyiz. Servetin ölçeğine göre değişen etkin getiri oranları konusunu ele alacağımız III. Kısım'da ve vergilendirmeyle enflasyon da dâhil olmak üzere, servetin yeniden da-

ğılımını etkileyen çeşitli kurumları ve politikaları karşılaştırdığımız IV. Kısım'da bu temel soruna geri döneceğiz. Şu aşamada, enflasyonun öncelikle servet sahipleri arasında –bazen olumlu, bazen olumsuz– bir yeniden dağılım rolü oynadığını; enflasyonun sermayenin ortalama getirisi üzerindeki olası etkisinin nispeten sınırlı, her durumda görünen "nominal" etkisinin altında olduğunu belirtmekle yetinelim.[13]

Sermaye Ne İşe Yarar?

Sermayenin getirisinin tarih boyunca nasıl değiştiğini, elimizdeki en yeterli veriler ışığında görmeye çalıştık. Şimdi, bu mekanizmanın nasıl işlediğini ele alalım: Belli bir ülkede geçerli olan sermaye getiri oranı nasıl belirlenir? Bu mekanizmayı etkileyen ekonomik ve toplumsal kuvvetler nelerdir? Gözlemlediğimiz tarihsel değişim hakkında ve daha da önemlisi sermaye getiri oranlarının 21. yüzyıldaki öngörülebilir durumu hakkında neler söyleyebiliriz? En basit ekonomik modellere, sermaye piyasasında ve emek piyasasında "tam rekabet" olduğunu ileri süren hipoteze göre, sermayenin getirisi tam olarak sermayenin "marjinal verimliliği"ne (yani bir birim ilave sermayenin üretime kattığı değere) eşit olmalıdır. Daha karmaşık ve gerçekçi modellerde ise, sermayenin getiri oranı, tarafların pazarlık güçlerine ve güç ilişkilerine göre değişir, koşullara ve sektörlere göre, sermayenin marjinal verimliliğinden daha yüksek ya da daha düşük olabilir (ki marjinal verimlilik asla kesin olarak ölçülemez).

Her durumda, sermayenin getiri oranını belirleyen başlıca iki kuvvet şunlardır: teknoloji (sermaye ne işe yarar?) ve sermaye birikiminin bolluğu (sermayenin fazlası, sermayeyi yok eder).

Teknoloji doğal olarak önemli bir rol oynar. Sermaye bir üretim faktörü olarak hiçbir işe yaramıyorsa, o zaman tanım gereği marjinal verimliliği de sıfır olacaktır. Sermayenin üretime katkı sağlamadığını, hiçbir yatırımın arazinin verimliliğini artırmaya yaramadığı, hiçbir araç ya da teçhizatın üretimi artırmadığı ya da başını sokacak bir çatısı olmanın dışarıda uyumaya kıyasla hiçbir ek konfor getirmediği bir toplumu hayal etmek teorik açıdan mümkündür. Böyle bir toplumda sermaye, saf bir değer rezervi olarak önemli bir rol oynayabilir: Örneğin, herkes gıda saklamayı seçebilir (saklama şartları müsaitse), bunu

bir kıtlık olasılığına karşı ya da tamamen estetik sebeplerden yapabilir (o zaman gıdaya süs ve farklı aksesuarlar istiflenmesi de eklenecektir). Teorik açıdan, sermaye/gelir oranının (β) aşırı derecede yüksek, ancak sermayenin getirisinin (r) kesinlikle sıfır olacağı bir toplumu düşünmenin önünde hiçbir engel yoktur. Bu durumda sermayenin milli gelirdeki payı da, $\alpha = r \times \beta$, kesinlikle sıfır olacaktır. Böyle bir toplumda, milli gelir ve üretimin tamamı emeğe gider.

Bunu elbette hayal edebiliriz, ancak en ilkel insan topluluklarında dahi işler çok farklı bir yol izler. Tüm medeniyetlerde, sermayenin ekonomik açıdan iki önemli işlevi vardır. Bunlardan ilki ikametgâh sağlamak, yani değeri konutların kira değeriyle ölçülen "barınma hizmeti" üretmektir; bu değer dışarıda yaşamak yerine bir çatının altında uyumanın ve yaşamanın sağladığı konfor değeridir. İkincisi ise bir üretim faktörü olarak mal ve hizmet üretilmesini sağlamaktır (üretim süreci, tarım arazisi, araç, bina, işyeri, makine, teçhizat, patent vs. gerektirir). Tarihte, sermaye birikiminin ilk biçimleri hem araçları, hem arazi ıslahını (çitleme, sulama, drenaj vs.), hem de ilkel meskenleri (mağara, çadır, kulübe vs.) kapsıyordu, daha sonra daha gelişkin sermaye biçimleri olan endüstri ve iş sermayesi, sürekli olarak iyileştirilen meskenler ortaya çıkmıştır.

Sermayenin Marjinal Verimliliği Kavramı

Somut bir ifadeyle, sermayenin marjinal verimliliği, bir birim ilave sermayenin üretime kattığı değer olarak tanımlanır. Örneğin, bir tarım toplumunda 100 avro değerindeki ilave bir araziye veya 100 avro değerindeki ilave araçlara sahip olmanın (arazi ve araçların güncel fiyatlarını dikkate alarak), gıda üretiminde (diğer şeyler, özellikle emeğin miktarı sabit iken) yıllık 5 avro değerinde bir artış yarattığını düşünelim. Sermayenin marjinal verimliliği yatırılan 100 avro için 5 avro, yani %5 olacaktır. Tam ve kusursuz rekabet koşullarında bu oran, sermaye sahibinin –arazi ya da araç sahibi– araziyi işleyen tarım işçisinden alacağı yıllık getiri oranıdır. Eğer %5'in üstünde bir getiri elde etmek isterse, işçi de gidip başka bir sermayedarın arazisini ve araçlarını kiralayacaktır. Ve eğer işçi %5'in altında ödemek isterse, toprak ve araçlar da başka bir işçiye kiralanacaktır. Tabii ki, mülk sahibinin arazisini ve araçlarını

işçiye kiralarken ve emeğini satın alırken monopol durumunda olduğu, mülk sahibinin marjinal verimin üstünde bir getiri oranı talep ettiği (bu duruma ise "monopson" denir) durumlar da yaşanabilir.

Sermaye kullanımlarının çok daha çeşitli olduğu daha karmaşık bir ekonomide –100 avroyu bir tarım işletmesine yatırabileceğimiz gibi, bir konuta ya da bir endüstri şirketine ya da hizmet şirketine yatırabiliriz– sermayenin marjinal verimliliğini saptamak zor olabilir. Finansal aracılık sisteminin (başta banka ve finansal piyasalar) teorik işlevi, her sermaye biriminin en verimli olacağı yerde –gerekiyorsa dünyanın diğer ucunda– yatırıma dönüştürülmesi ve sahibine mümkün olan getiriyi sağlaması için sermayenin olası en doğru kullanımının ne olacağını bulmaktır. Her sermaye biriminin mümkün olan en doğru kullanım yerine yatırılmasının ve ekonominin elverdiği en yüksek marjinal verimliliği almasının sağlandığı, bunun da kusursuz bir biçimde çeşitlendirilmiş yatırımlardan oluşan bir portföy çerçevesinde (ekonominin ortalama getirisini riske atmadan getiri sağlayacak şekilde) yapıldığı ve bu hizmet karşılığında da asgari aracılık ücretinin alındığı bir sermaye piyasasına "tam rekabetin olduğu" sermaye piyasası denir.

Pratikte finans kurumları ve borsa piyasaları genel olarak bu kusursuzluk idealinden epey uzaktır ve genellikle kronik bir istikrarsızlık, spekülatif dalgalar ve tekrar eden balonlarla karakterize edilirler. Bir birim sermaye için olası en iyi kullanımın dünya genelinde ya da bir ülkenin sınırları içinde tam olarak nerede olacağını bulmak –"kısa vadecilik" ve muhasebe hesaplarıyla oynamanın bazen en yüksek getiriye giden en kısa yol olduğunu bir yana bırakacak olursak– kolay bir iş değildir. Ancak, mevcut kurumların kusurları ne olursa olsun, finansal aracılık sistemi yine de ekonomik kalkınma tarihinde önemli ve vazgeçilmez bir yer işgal etmiştir. Bu sürecin daima kapsadığı çok sayıda aktör, sadece bankalar ve finans kurumlarından ibaret değildir: Örneğin, 18. ve 19. yüzyılda, Goriot Baba'nın makarna fabrikaları veya César Birotteau'nun gayrimenkul projelerinde gördüğümüz gibi, yatırımcılar ve yatırım projeleri olan kişiler arasında noterler önemli bir aracılık rolü üstlenmekteydi.[14]

Sermayenin marjinal verimliliği kavramının bir ülkedeki sermaye-emek bölüşümünü belirleyen kurumlardan ve düzenlemelerden –ya da düzenleme yokluğundan– bağımsız olarak tanımlandığını ifade etme-

miz gerekiyor. Örneğin, eğer arazi ve araçların sahibi kendi sermayesini kendi işletiyorsa, böyle bir durumda kuşkusuz sağladığı sermaye getirisini ayrı bir kalemde muhasebeleştirmeyecektir. Ama bu durum sermayenin sağladığı faydayı azaltmadığı gibi, marjinal verimliliği de dışarıdaki bir mülk sahibine ödenen getiriyle aynıdır. Eğer mevcut ekonomik sistem, sermaye birikimini kısmen ya da tamamen kolektif durumuna getirmeyi ve aşırı bir hareketle –örneğin Sovyetler Birliği'nde olduğu gibi– özel sermaye getirisini tamamen ortadan kaldırmayı seçerse de durum aynı olacaktır. Bu durumda özel getiri sermayenin "toplumsal" getirisinin altında olacak, ancak "toplumsal" getiri her zaman, ilave bir birim sermayenin yarattığı marjinal verimlilik olarak tanımlanacaktır. Sermaye sahiplerinin, hiçbir emek harcamaksızın servetlerinin bir karşılığı olarak (kendisine ait veya önceki nesillerden kalma tasarrufların) marjinal verimliliği almalarının meşru olup olmadığı veya toplumsal faydaya hizmet edip etmediği sorusu elbette önemlidir, bu soruyu daha ayrıntılı olarak ele alabilmek için yeterince zamanımız olacak.

Sermayenin Fazlası Sermayeyi Yok Eder

Sermayenin fazlası sermayeyi yok eder: Sermaye-emek bölüşümünü düzenleyen kurumlar ve kurallar ne olursa olsun, sermaye birikimi arttıkça sermayenin marjinal verimliliğinin azalmasını beklemek gayet doğaldır. Örneğin, bir tarım işçisinin elinde işleyeceği binlerce hektar toprak olsaydı, ilave bir hektarın sağlayacağı getiri de muhtemelen sınırlı olurdu. Aynı şekilde, her vatandaşı yüzlerce metrekarelik bir yaşam alanına sahip olan bir ülke olağanüstü miktarda konut inşa etmiş ise, ek bir binanın getireceği –ilgili kişilerin kullanmak için ödemeye hazır olduğu ilave kira bedeliyle ölçülen– refah artışı da kuşkusuz pek az olacaktır. Her tür makine ve teçhizat için de aynı durum geçerlidir. Marjinal verimlilik –en azından belli bir eşiğin üzerinde– düşme eğilimine girer (üretime başlamak için asgari sayıda araç gerekli olabilir, ama bu durum bir gün mutlaka tersine döner).

Buna karşılık, çok kalabalık bir nüfusun az miktardaki işlenebilir araziyi, kısıtlı bir yaşam alanını ve birkaç aracı paylaşmak zorunda kaldığı bir ülkede, ilave her birim sermayenin marjinal verimliliği de doğal olarak yüksek olacak ve talihli sermaye sahipleri de bu verimlilikten

pay almaktan geri durmayacaklardır. Asıl merak konusu, sermaye birikimi arttığında sermayenin marjinal verimliliğinin azalıp azalmadığı değil (bu bariz bir olgudur), nasıl bir ritimle azaldığıdır. Asıl mesele sermaye/gelir oranı (β) arttığında, sermayenin ortalama getirisinin (r) –sermayenin marjinal verimliliğine eşit olduğunu düşünerek– ne miktarda azalacağını saptamaktır.

Ortaya iki durum çıkabilir. Eğer sermaye/gelir oranı (β) arttığında, sermayenin getirisi (r) daha büyük bir oranla düşerse (örneğin, β iki katına çıkarken, r yarıdan fazla düşerse), o zaman β yükseldiğinde sermaye gelirinin milli gelirden aldığı pay ($\alpha = r \times \beta$) da düşer. Diğer bir ifadeyle sermayenin getirisindeki düşüş, sermaye/gelir oranındaki artışı telafi etmenin ötesine geçer. Aksi durumda ise, yani β yükselirken, getiri (r) daha küçük bir oranla düşerse (örneğin, β iki katına çıktığında, r de yarıdan az düşerse), o zaman sermayenin payı ($\alpha = r \times \beta$) da, β yükseldikçe artar. Böyle bir durumda, azalan getirinin yarattığı etki, sermayenin payındaki artışı sermaye/gelir oranına kıyasla frenlemekle sınırlı kalır.

İngiltere'de ve Fransa'da gözlenen tarihsel değişimlere bakınca bu ikinci durumun uzun vadede daha anlamlı göründüğünü söyleyebiliriz: Sermayenin payı (α), sermaye/gelir oranı (β) ile aynı U biçimli genel değişimi izlemiştir (18. ve 19. yüzyıllarda yüksek bir seviye, 20. yüzyılın ortasında bir düşüş, 20. yüzyılın sonunda ve 21. yüzyılın başında geri yükseliş). Sermayenin ortalama getiri oranının geçirdiği değişim, bu U-eğrisinde ciddi bir daralmaya sebep olmuştur: Getiri, sermayenin kısıtlı olduğu İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, azalan marjinal verimlilik prensibi uyarınca fazlasıyla yüksekti. Ancak bu etki, sermaye/gelir oranı (β) için gözlemlenen U-eğrisinin yönünü değiştirebilecek ve onu sermaye payı (α) seviyesinde ters U şeklindeki bir eğriye dönüştürebilecek kadar kuvvetli değildi.

Yine de teorik açıdan bu iki durumun da olası olduğunu vurgulamamız gerekiyor. Her şey teknolojinin kaprislerine veya daha çok söz konusu toplumda tüketilen mal ve hizmetlerin farklı biçimlerini üretmek için, sermaye ve emeği bir araya getiren tekniklerin çeşitliliğine bağlıdır. Ekonomistler, bu konular üzerinde düşünebilmek için, belli bir ülkede kullanılabilecek olası teknolojilerin durumunu yapay bir biçimde özetleyen matematiksel bir formül olan "üretim fonksiyonu" kavramını sıkça kullanırlar. Bir üretim fonksiyonunun ayırt edici özelliği,

sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliğidir; bu kavram, talep edilen mal ve hizmetleri üretebilmek için, emeği sermayeyle ya da sermayeyi emekle ikame etmenin –birini diğerinin yerine geçirmenin– kolaylığını ölçmekte kullanılır. Örneğin, ikame esnekliği sıfırsa, bu üretim fonksiyonunun tamamen sabit katsayılı olduğunu gösterir: İşçi başına, ne fazla ne eksik, tam olarak bir hektar ve bir araç düşmelidir (ya da sanayi işçisi başına tam olarak bir makine). Eğer bu durumda her işçiye, 1/100 hektarlık bir arazi veya bir araç daha verilse, ilave sermayenin marjinal verimliliği sıfır olurdu. Benzer biçimde, eğer mevcut sermaye birikiminin gerektirdiği sayıdan bir fazla işçi varsa, o işçiden en küçük bir verim alınması mümkün olmaz.

Buna karşılık, ikame esnekliğinin sonsuz olması, sermaye ve emeğin marjinal verimliliğinin, sermaye ve emek miktarından tamamen bağımsız olduğu anlamına gelir. Sermayenin getirisi sabittir ve sermayenin miktarına bağlı değildir: Daha fazla sermaye biriktirmek ve üretimi sabit bir yüzde ile, örneğin ilave sermaye birimi başına yıllık %5 ya da %10 oranında artırmak mümkündür. Sadece sermaye ilave etmek suretiyle üretimin artırılabildiği tamamen robotlaşmış bir ekonomi bu duruma örnek oluşturabilir.

Bu iki aşırı durum da gerçekte bir anlam ifade etmez: İlki hayal gücü eksikliği, ikincisi de aşırı teknolojik iyimserlikle (veya insan türü konusundaki karamsarlıktan, bakış açısına göre değişir) maluldür. Emek ve sermaye arasındaki ikame esnekliği 1'den düşük müdür yoksa yüksek midir, sorulması gereken asıl soru budur. Eğer esneklik 0 ile 1 arasındaysa, o zaman sermaye/gelir oranı (β) marjinal verimlilikte öylesine kuvvetli bir düşüşe neden olur ki sermayenin payı ($\alpha = r \times \beta$) azalır (sermayenin getirisinin marjinal verimliliğe eşit olduğu varsayımıyla).[15] Eğer esneklik 1'den yüksekse, bu durumda da sermaye/gelir oranındaki (β) artış önceki durumun aksine marjinal verimlilikte sınırlı düşüşe neden olur, bu da sermayenin payında ($\alpha = r \times \beta$) artış anlamına gelir.[16]

Esnekliğin 1'e eşit olduğu durumda ise, bu iki etki birbirini mükemmel bir biçimde dengeler: Sermaye getirisi (r), sermaye/gelir oranındaki (β) artışla aynı oranda düşer, böylece sermayenin payı ($\alpha = r \times \beta$) değişmeden kalır.

Cobb-Douglas'ın Ötesinde: Sermaye-Emek Bölüşümünde İstikrar

İkame esnekliğinin 1'e eşit olduğu üretim fonksiyonu, 1928 yılında bu fonksiyonu ilk kez öneren ekonomistler Charles Cobb ve Paul Douglas'ın ismini taşır ve "Cobb-Douglas" üretim fonksiyonu olarak adlandırılır. Cobb-Douglas üretim fonksiyonunda, her durumda ve özellikle de mevcut sermaye ve emeğin miktarı ne olursa olsun, sermayenin gelir payı tamamen teknolojik bir parametre olan sabit katsayı α'ya eşittir.[17]

Örneğin eğer α, %30 ise, o halde sermaye/gelir oranı ne olursa olsun, sermayenin geliri milli gelirin %30'una (ve emek geliri de %70'ine) karşılık gelecektir. Tasarruf oranı ve büyüme oranı, uzun vadeli sermaye/gelir oranının (β = s/g) altı yıllık gelire karşılık geldiği bir durumdaki gibiyse, o zaman sermayenin getirisi %5, bu nedenle sermayenin payı da %30 olacaktır. Eğer uzun vadeli sermaye birikimi yalnızca üç yıllık milli gelire karşılık geliyorsa, o zaman sermayenin getirisi de %10'a yükselecektir. Ve eğer tasarruf ve büyüme oranları, sermaye birikiminin on yıllık milli gelire karşılık geldiği bir durumdaki gibiyse, o zaman sermayenin getirisi de %3'e düşecektir. Her durumda, sermayenin payı %30 olacaktır.

Cobb-Douglas üretim fonksiyonu, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki ekonomi ders kitaplarında (özellikle de Paul Samuelson'ın kitabında) oldukça popüler hale gelmişti, bunun haklı ve haksız nedenleri vardır. Bu nedenlerden biri çok basit olması (ekonomistler, hesap kesinliği kuşkulu olsa bile, basit hikâyeleri severler), bir diğer ve belki de asıl neden ise, sermaye-emek bölüşümünün istikrarlı olmasının barışçıl ve ahenkli bir toplumsal düzeni akla getirmesidir. Aslında, sermayenin payındaki –olduğunu varsayalım– istikrar hiçbir şekilde toplumsal ahenk garantisi vermez: Daha çok sermaye mülkiyetinde ve gelir dağılımında aşırı ve savunulması mümkün olmayan bir eşitsizlikle bağdaşır. Yaygın düşüncenin aksine, sermayenin milli gelirden aldığı pay hiçbir şekilde sermaye/gelir oranının istikrarlı olduğuna işaret etmez; bu oran farklı zamanlarda, farklı ülkelerde tamamen farklı değerler alabilir, bu yüzden de özellikle sermaye mülkiyeti konusunda ciddi uluslararası dengesizlikler mevcuttur.

Vurgulamamız gereken asıl nokta, tarihsel gerçekliğin, istikrarlı bir sermaye-emek bölüşümü fikrinin çağrıştırdığından çok daha karmaşık olmasıdır. Cobb-Douglas hipotezi kimi zaman belli alt dönemler ve sektörler konusunda doğru bir yaklaşım olabilir, ancak her durumda faydalı bir çıkış noktasıdır. Ancak bu hipotez –topladığımız verilerin gösterdiği– uzun, kısa ya da orta vadede gözlemlediğimiz tarihi örüntülerin çeşitliliğine tatmin edici bir açıklama getirmez.

Ayrıca, Cobb ve Douglas bu hipotezi önerdiği sırada kullanılabilir çok az tarihi veri olduğunu da hesaba katarsak, bu durum şaşırtıcı olmaktan çıkar. Amerikalı ekonomistler Cobb ve Douglas 1928 yılında yayımladıkları orijinal makalelerinde, kâr payının bir dereceye kadar istikrar sergilediği 1899-1922 dönemindeki Amerikan imalat sektörü verilerini kullanmışlardır.[18] Görünüşe bakılırsa bu tezi ilk kez ortaya atan, 1920 yılında 1880-1913 dönemi İngiltere'sindeki milli gelir dağılımı üzerine önemli bir eser yazan İngiliz ekonomist Arthur Bowley'dir. Bowley'nin bu eserinde vardığı öncelikli sonuç, sermaye-emek bölüşümünün bu dönemde nispeten sabit kaldığıdır.[19] Bununla birlikte, bu yazarlar tarafından incelenen dönemlerin nispeten kısa oldukları görülüyor: Özellikle de vardıkları sonuçları 19. yüzyıl başına ait tahminlerle pek karşılaştırmamışlar, 18. yüzyılı ise gündemlerine hiç almamışlardır.

Bunun yanında, daha önce giriş bölümünde de belirttiğimiz gibi, bu sorunlar 19. yüzyıl sonunda, 20. yüzyıl başında ve tüm soğuk savaş döneminde çok şiddetli politik gerginlikler yaratmış, bu da olguların tarafsız bir biçimde incelenmesini hiç kolaylaştırmamıştır. Muhafazakâr ve liberal ekonomistler büyümenin herkese fayda sağladığını göstermek isterler: Bu nedenle de istikrarlı sermaye-emek bölüşümü tezine, kimi zaman sermayenin payındaki yükselişi gösteren verileri ve dönemleri göz ardı etmek pahasına da olsa bağlı kalırlar. Marksist ekonomistler ise bunun aksine kimi zaman verileri saptırmak pahasına da olsa, ücretler sabit kalırken sermayenin payının sürekli arttığını göstermek isterler. 1899 yılında, ücretlerin artmakta olduğunu ve işçi sınıfının mevcut rejimle uzlaşması halinde çok şey kazanabileceğini söyleme talihsizliğinde bulunan Eduard Bernstein (Reichstag başkan yardımcısı olmaya hazırlanıyordu) Hanover'de toplanan SPD (Almanya Sosyal Demokrat Partisi) kongresinde azınlıkta kalıvermişti. 1950-1960 döneminde Doğu Berlin'deki Humboldt Üniversitesi'nin saygın ekonomi tarihi profesörü

ve 1960-1972 arasında yayımlanan ücretlerin evrensel tarihi konusundaki otuz sekiz ciltlik devasa eserin yazarı olan Jürgen Kuczynski, 1937 yılında genç bir tarihçi ve ekonomist iken Bowley ve diğer burjuva ekonomistlere saldırmıştı. Kuczynski sanayi kapitalizminin başlarından 1930'lu yıllara kadar emeğin payının aralıksız şekilde azaldığı tezini savunmuştu; 19. yüzyılın ilk yarısı, hatta üçte ikisi için doğru gözüken bu tez, dönemin tamamı düşünülürse, epey aşırıydı.[20] Sonraki yıllarda akademik yayınlarda tartışma hararetlendi. 1939 yılında, daha gürültüsüz patırtısız tartışmalara alışkın olan *Economic History Review*'da Frederick Brown, "büyük alim" ve "gerçek istatistikçi" olarak nitelendirdiği Bowley'ye arka çıkarken, Kuczynski'nin bir "manipülatör" olduğunu ileri sürdü –bu da çok aşırıydı.[21] 1939 yılında Keynes de burjuva ekonomistlerin yanında yer alarak, istikrarlı sermaye-emek bölüşümü hipotezini "tüm ekonomi biliminin en sağlam" hipotezlerinden biri ilan etti. Bu iddia en hafif deyimiyle biraz aceleciydi, zira Keynes evrensel bir yasa oluşturmak için yeterli olmayan, temelde 1920-1930 dönemi İngiltere'sinin imalat sektörüyle sınırlı verilere bel bağlamıştı.[22]

1950-1970 döneminde, işin doğrusu 1980-1990'a kadar yayımlanan ders kitaplarında, istikrarlı sermaye-emek bölüşümü tezine, ne yazık ki bu yasanın hangi döneme uygulandığı her zaman açık bir biçimde belirtilmeden, tartışmasız bir olgu olarak yer verilmiştir. Genel olarak, 1950'den öncesine gitmeyen veriler –bırakın 18. ve 19. yüzyılları– iki savaş arası dönemle veya 20. yüzyıl başıyla dahi karşılaştırılmadan doğrudan kullanılmıştır. Bununla birlikte, 1990-2000 döneminden itibaren birçok incelemede, zengin ülkelerde 1970-1980 döneminden itibaren kârların ve sermayenin milli gelirden aldığı payda gözlemlenen kayda değer artıştan ve buna bağlı olarak ücrete, emeğe düşen paydaki önemli düşüşten söz edilmiştir. Dolayısıyla evrensel istikrar tezi de sorgulanmaya başlanmış ve 2000'li yıllarda İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yayımlanan birçok resmi raporda bu konudaki kaygılar yansıtılmıştır (sorgulamanın ciddileştiğinin işareti).[23]

Bu çalışmanın yeniliği, 18. yüzyıldan 21. yüzyıl başına sermaye/gelir oranındaki değişime odaklanarak, sermaye-emek bölüşümünün ve yakın dönemde sermayenin milli gelirdeki payında yaşanan artışın daha geniş bir tarihsel bağlama oturtulduğu –bildiğim kadarıyla– ilk çalışma

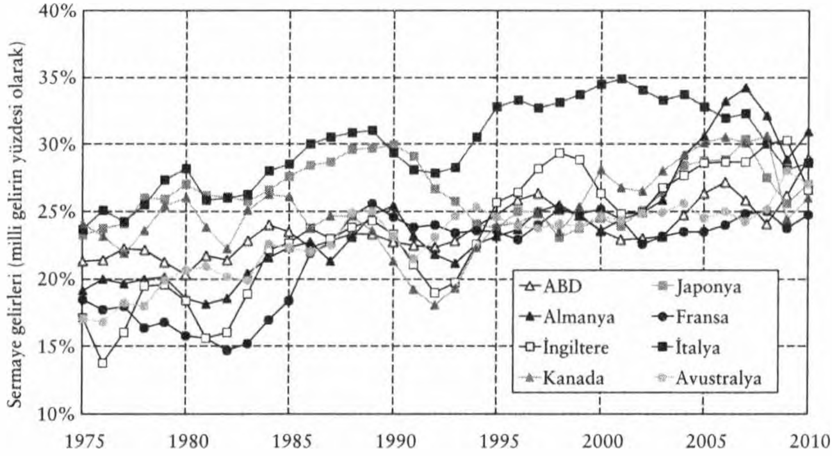
olmasıdır. Mevcut tarihi kaynaklar kusursuz olmadığından, bu çalışmanın da muhakkak ki sınırları vardır, ancak ne olursa olsun, bu önemli meseleyi daha iyi kavramamıza ve onu yeni bir ışık altında incelememize imkân vermektedir.

21. Yüzyılda Sermaye-Emek İkamesi: 1'den Büyük Esneklik

Cobb-Douglas modelinin uzun vadeli değişimler konusundaki yetersizliklerini incelemekle başlayalım. Çok uzun dönemde, emek ve sermaye arasındaki ikame esnekliği 1'den yüksek görünmektedir: Sermaye/gelir oranındaki (β) yükseliş, sermayenin milli gelir içerisindeki payında (α) hafif bir yükselişe neden olmaktadır, bunun tam tersi de geçerlidir. Sezgisel olarak, bunun sermayenin uzun vadede birçok farklı kullanımının olduğu bir duruma tekabül ettiğini söyleyebiliriz. Nitekim, gözlemlediğimiz tarihi değişimler, sermaye ile yapılabilecek –en azından bir dereceye kadar– yeni ve faydalı bir şeyler bulmanın daima olanaklı olduğunu gösteriyor: örneğin, konutları inşa etmenin ve donatmanın yeni yollarını bulmak (çatılardaki güneş enerjisi panellerini ya da dijital aydınlatma sensörlerini düşünün), gelmiş geçmiş en ileri robotları, diğer elektronik cihazları üretmek, çok fazla sermaye gerektiren tıp teknolojisine yatırım yapmak. Sermayenin tek başına kendini yeniden üretebildiği (bu da sonsuz ikame esnekliğine tekabül eder), tamamen robotlara dayanan bir ekonomi örneğine kadar uzanmaya gerek kalmadan, ikame esnekliğinin 1'den büyük olduğu ileri ve sermaye kullanımı çeşitlenmiş bir ekonominin neye benzediğini anlamak için yukarıda saydıklarımız yeterli olsa gerek.

Sermaye-emek ikamesinin esnekliğinin 21. yüzyılda 1'in ne kadar üzerinde olacağını tahmin etmek görüldüğü üzere gayet zordur. Tarihi veriler temelinde, esneklik oranının 1,3-1,6 aralığında olabileceğini öngörebiliyoruz.[24] Ancak kesin olmayan sadece bu tahmin değildir, bunun dışında gelecekteki teknolojilerin geçmiştekiyle aynı esnekliğe sahip olup olmayacağını da kesin olarak öngöremiyoruz. Nispeten güvenilir gibi görünen tek şey, sermaye/gelir oranının yükselme eğiliminde olduğudur, zira bunu geçtiğimiz otuz-kırk yıllık dönemlerde zengin ülkelerde gayet açık bir biçimde gözlemleyebiliyoruz ve eğer 21. yüzyılda bü-

Grafik 6.5
Zengin Ülkelerde Sermayenin Aldığı Pay, 1975-2010



Sermaye geliri 1970 yılında zengin ülkelerde milli gelirin %15-25'ine, 2000-2010 döneminde ise %25-30'una karşılık gelmektedir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

yüme (özellikle de demografik büyüme) yavaşlarsa bu durum dünyanın geri kalanına da yayılabilir, ayrıca buna sermayenin milli gelirden aldığı paydaki sürekli bir artışın eşlik etme olasılığı da vardır. β yükseldikçe sermayenin getirisi (r) elbette düşer. Ancak tarihteki tecrübelerin gösterdiği üzere, en muhtemel netice hacim etkisinin fiyat etkisine baskın gelmesidir, ki bu da birikim etkisinin sermayenin getirisindeki düşüşe baskın geleceği anlamına gelir.

Aslında mevcut veriler, zengin ülkelerin çoğunda 1970-2010 döneminde sermaye/gelir oranı arttıkça, sermayenin payının büyüdüğünü göstermektedir (bkz. Grafik 6.5). Yine de, yükselme eğiliminin sadece 1'den yüksek bir ikame esnekliği ile değil, son otuz, kırk yıllık dönemde sermayenin emek karşısındaki pazarlık gücünü –sermayenin artan hareketliliği ve ülkeler arasında yatırım çekme konusunda yükselen rekabet bağlamında– artırmasıyla da ilgili olduğunun altını çizmek gerekir. Bu son dönemde bu iki etkinin birbirini güçlendirmiş olması ve bu durumun gelecekte de sürmesi muhtemeldir. Her durumda, ekonomide sermayenin payındaki (α) sürekli artışı, sermaye/gelir oranındaki (β) kalıcı yükselişi durduracak, kendi kendini düzelten bir mekanizma bulunmadığını vurgulamakta yarar var.

Geleneksel Tarım Toplumları: 1'den Düşük Esneklik

Çağdaş ekonomilerde önemli sermaye-emek ikamesi olasılıkları bulunduğunu gördük. Tarıma dayalı, sermayenin esas olarak tarım arazisi biçimini aldığı geleneksel ekonomilerde ise durum tamamen farklıdır. Elimizdeki tarihsel veriler, ikame esnekliğinin geleneksel toplumlarda 1'in bariz biçimde altında olduğunu göstermektedir. 18. ve 19. yüzyıllarda Avrupa'ya kıyasla çok daha bol toprağa sahip olan ABD'de, toprakların (sermaye/gelir oranına göre) değerinin ve toprak rantının (ve sermayenin milli gelirden aldığı payın) neden Eski Dünya'daki seviyelerin altında olduğunu açıklayabilecek tek olgu da budur.

Zaten olayın mantığı da bunu gerektirir: Büyük sermaye-emek ikamelerinin olabilmesi için, sermaye farklı biçimlere bürünebilmelidir. Verili bir biçim için –bu örnekte tarım arazileri– belli bir nokta geçildikten sonra fiyat etkisi kaçınılmaz olarak hacim etkisinden baskın hale gelecektir. Birkaç yüz kişinin elinde tarım yapmak için koca bir kıta olursa, o zaman arazi fiyatının da rantının da hemen hemen sıfıra düşmesi normaldir. "Sermayenin fazlası sermayeyi yok eder" prensibini açıklamanın en iyi yolu, Yeni Dünya ve Eski Dünya'daki tarım arazilerinin değerini ve toprak rantını karşılaştırmaktır.

Beşeri Sermaye Bir Yanılsama mıdır?

Şimdi en temel soruya gelelim: Beşeri sermayenin öneminin tarih boyunca arttığı düşüncesi bir yanılsama mıdır? Daha kesin bir ifadeyle, nispeten yaygın bir görüşe göre, ekonomik kalkınma ve büyüme sürecinin en önemli özelliği, beceriler, *know-how* ve daha genel olarak insan emeğinin üretim sürecinde giderek daha önemli hale gelmesidir. Bu hipotez her zaman bu denli açık bir biçimde formüle edilmese de, olası bir tercümesi şu olabilir: Teknoloji, emek faktörünün bugün çok daha önemli bir rol oynamasını sağlayacak şekilde dönüşmüştür.[25] Aslında, çok uzun dönemde sermayenin payında gözlemlenen düşüşü –1800-1810'a doğru %35-40, 2000-2010'a doğru %25-30– ve emeğin payında gözlemlenen artışı –1800-1810'a doğru %60-65, 2000-2010'a doğru %70-75– da bu şekilde yorumlamak makul gelebilir. Emeğin payındaki artış, en basit ifadeyle, emeğin üretim sürecindeki öneminin art-

masından ileri gelmektedir. Toprak, gayrimenkul sermayesi ve finansal sermayenin payındaki düşüş de, beşeri sermayenin gücünün artmasından kaynaklanmaktadır.

Bu yorum haklı ise, çok ciddi bir dönüşümden söz ediyoruz demektir. Ama temkinli olmakta fayda var. Bir taraftan, daha önce de belirttiğimiz gibi, araya henüz yeterince zaman girmediği için sermayenin payının çok uzun vadede geçirdiği değişimi tam değerlendiremiyoruz. Sermayenin payının önümüzdeki dönemde, 19. yüzyıl başındaki yüksek seviyeye geri dönmesi çok büyük bir olasılıktır. Bu iki nedenden ötürü gerçekleşebilir: Ya teknolojinin yapısal biçimi –ve emek ile sermayenin nispi önemi– gerçekte değişmemiştir (değişen daha çok emek ve sermayenin pazarlık güçleridir) ya da yapısal biçim biraz değişmiştir –bu bize daha makul geliyor– ancak sermaye-emek ikame esnekliğinin uzun vadede 1'in üzerinde olacağını düşünürsek, sermaye/gelir oranındaki yükseliş de doğal olarak sermayenin payının tarihteki o tepe noktalara yönelmesine, hatta o seviyeleri dahi geçmesine yol açacaktır. Bu bilgi, araştırmamızdan şu aşamada çıkarılabilecek en önemli bilgi olmaya adaydır: Modern teknoloji daima çok fazla sermaye gerektirir ve sermayenin kullanım çeşitliliği de getirisini tamamen yok etmeden muazzam miktarda sermaye biriktirilmesine olanak vermektedir. Bu koşullar altında, teknoloji emeğin lehine denebilecek bir biçimde dönüşmüş olsa da, sermayenin payının uzun vadede azalmasını sağlayacak doğal bir sebepten söz edemeyiz.

Diğer yandan, aşağıda açıklayacağımız sebepten ötürü özellikle temkinli olmak zorundayız. Sermayenin payının uzun vadede %35-40'tan %25-30'a düşmesi –bize akla yatkın görünüyor– elbette çok anlamlıdır. Ancak bu medeniyetimizdeki bir değişime işaret etmez. Beceriler son iki yüzyıl boyunca elbette gözle görülür biçimde artmıştır. Ancak gayrimenkul biçimindeki sermaye, endüstriyel sermaye ve finansal sermaye birikimi de aşırı artmıştır. Kimi zaman, sermayenin tamamen yok olduğu ve sanki sihirli bir değnekle dokunulmuş gibi sermaye, miras ve soy zinciri üzerine kurulmuş bir medeniyetten beşeri sermaye ve liyakat üzerine kurulu bir medeniyete geçtiğimiz hayalleri kuruluyor. Sadece teknolojik değişim sayesinde, göbekli hissedarların yerini becerikli yöneticilerin alacağı tahayyül ediliyor. Bu soruna, gelir ve servet bölüşümündeki eşitsizlikleri bireysel düzeyde ele alacağımız gelecek

kısımda geri döneceğiz, çünkü bu aşamada henüz tam bir cevap vermemiz mümkün değil. Ancak, bu konuda, mutlu mesut bir iyimserliğe karşı şimdiden gardımızı alacak kadar da bilgi sahibiyiz: Sermaye yok olmadı, çünkü sermaye hâlâ fayda sağlıyor; bu fayda, Balzac ve Austen dönemindekinden biraz daha az olabilir, ama belki gelecekte o dönemi de geride bırakacaktır.

Sermaye-Emek Bölüşümünün Orta Vadedeki Hareketleri

Cobb-Douglas'ın istikrarlı sermaye-emek bölüşümü tezinin, sermaye-emek bölüşümünün uzun vadede geçirdiği değişimi tatmin edici bir biçimde yansıtamadığını gördük. Aynı şeyi, hatta daha fazlasını kısa ve orta vadeli olan, ama nispeten uzun dönemlere yayılan, özellikle de içinde yaşayanlara kuşkusuz uzun gelen değişimler için de söyleyebiliriz.

Giriş bölümünde de hatırlattığımız üzere, en önemli örnek Sanayi Devrimi'nin ilk evresi boyunca –1800-1810 döneminden 1850-1860 dönemine– sermayenin payında yaşanan yükseliştir. Bu konuda en eksiksiz verilerin bulunduğu İngiltere'deki mevcut tarihsel çalışmalar –ücretlerdeki uzun süreli durgunluğu "Engels duraklaması" olarak adlandıran Robert Allen'ınkiler en başta gelmek üzere– sermayenin payının 18. yüzyıl sonu ve 19. yüzyılın başında %35-40 seviyesinde iken, daha sonra *Komünist Manifesto*'nun yazıldığı ve Marx'ın *Kapital*'i yazmaya koyulduğu 19. yüzyılın ortasında milli gelir içinde 10 puanlık artışa tekabül edecek şekilde %45-50 seviyesine yükseldiğini söylemektedirler. Mevcut verilere göre, 1870-1900 döneminde görülen şiddetli düşüş ve sonrasında 1900-1910 döneminde yaşanan hafif yükseliş, bu oran artışını neredeyse telafi etmiş, nihayetinde sermayenin *Belle Époque*'taki payı, devrim ve Napoléon dönemindekinden çok farklı olmayan bir seviyeye ulaşmıştır (bkz. Grafik 6.1). Dolayısıyla uzun vadeli kalıcı bir hareketten değil, "orta vadeli" bir hareketten söz edebiliriz. Yine de 19. yüzyılın ilk yarısında gerçekleşen, milli gelirin %10'u büyüklüğündeki bu transferi görmezden gelemeyiz. Somut bir ifadeyle, o dönemdeki büyümenin çoğu kârlara gitmiş, ancak –nesnel olarak sefalet düzeyindeki– ücretler yerinde saymıştır. Allen'a göre, bunun asıl sebebi, üretim fonksiyonu içinde sermayenin verimliliğini yapısal olarak artıran

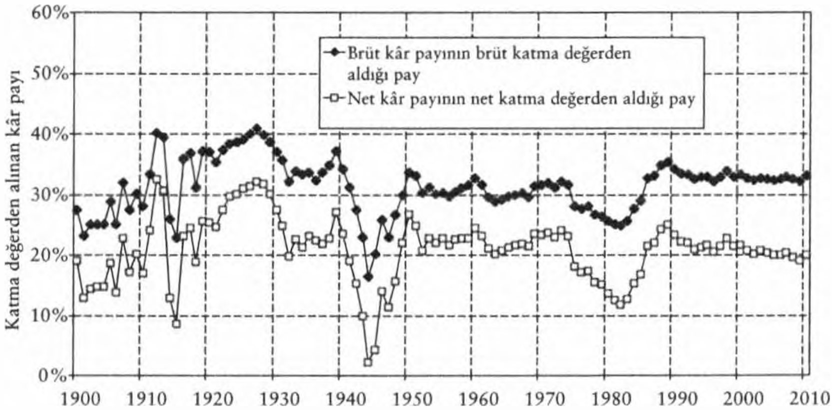
teknolojik değişimler –kısacası teknolojinin kaprisleri– ve kırdan kente göçün yarattığı işgücü akışıdır.[26]

Fransa hakkındaki mevcut tarihsel veriler de benzer bir gidişata işaret etmektedir. Bir kere tüm kaynaklar sanayideki en hızlı büyümenin yaşandığı 1810-1850 döneminde işçi ücretlerinde gözlemlenen büyük durgunluğa işaret ederler. Jean Bouvier ve François Furet'nin 19. yüzyılın büyük Fransız sanayi şirketlerinin hesap defterlerinden topladıkları veriler de bu gidişatı tasdik eder: Kârların payı 1850-1860 dönemine dek artmış, 1870-1900 döneminde düşmüş, 1900-1910'da da yeniden artmıştır.[27]

18. yüzyıl ve Fransız Devrimi dönemi hakkındaki mevcut veriler de, Devrim öncesindeki dönemde toprak rantının payındaki artışa (Young'ın Fransız köylülerinin sefaletiyle ilgili gözlemlerine uyan bir tablo)[28] ve 1789-1815 döneminde de ciddi ücret artışlarına işaret eder (bu durum, askeri çatışmalar nedeniyle toprakların yeniden dağıtılması ve işgücünün silah altına alınmasıyla açıklanabilir).[29] Restorasyon ve Temmuz Monarşisi'nde yaşayan halk sınıfları, Devrim dönemini ya da Napoléon dönemini güzel zamanlar olarak anacaklardır.

Sermaye-emek bölüşümünün durmak bilmeyen bu kısa ve orta vadeli hareketleriyle her dönemde karşılaşıldığını gösterebilmek için, Grafik 6.6, 6.7 ve 6.8'de Fransa'da 1900-2010 döneminde sermaye-emek

Grafik 6.6
Fransa'da Kârların Şirketlerin Katma Değeri İçindeki Payı, 1900-2010



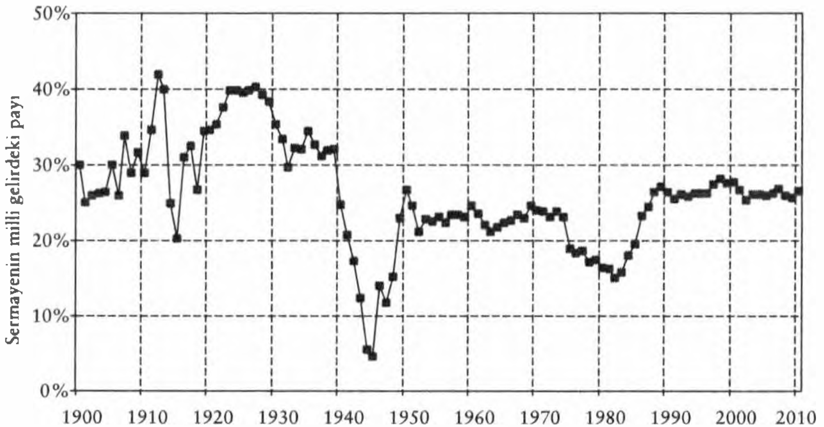
Şirketlerin brüt katma değerinden brüt kârların aldığı pay 1980 yılında %25 iken, 2010 yılında bu oran %33'e yükselmiştir; net kârların net katma değerden aldığı pay ise %12'den %20'ye yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 6.7
Fransa'da Konut Kiralarının Milli Gelir İçindeki Payı, 1900-2010



Konut kiralarının (ikametgâhların kira değerinin) milli gelir içindeki payı 1948 yılında %2 iken, bu oran 2010 yılında %10'a yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 6.8
Fransa'da Sermayenin Milli Gelir İçindeki Payı, 1900-2010



Sermaye gelirlerinin (net kâr ve kira) milli gelir içindeki payı 1982 yılında %15 iken, bu oran 2010 yılında %27'ye yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

bölüşümündeki yıllık değişimi de gösterdik; bir yanda şirketlerin katma değerleri içinde kâr-ücret bölüşümündeki değişimi,[30] diğer yanda ise kiraların milli gelirden aldığı paydaki değişimi gösterdik. Kâr-ücret bölüşümünün İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra üç farklı evre yaşadığını görüyoruz: 1945'ten 1968'e kadar kârların payı güçlü bir biçimde artıyor, 1968'den 1983'e kadar –aşırı dillendirilen– düşüş gerçekleşiyor, 1983'ten sonra ise süratli bir yeniden yükselişin ardından, 1990'lı yılların başında istikrar kazanıyor. İleriki bölümlerde, gelir eşitsizliğinin dinamiklerini ele alırken bu fazlasıyla politik kronolojiye geri döneceğiz. Kiraların payında 1945'ten bu yana sürekli bir artış görülüyor, bu da 1990-2010 dönemi boyunca kârların payındaki durağanlığa rağmen, bütünü içinde sermayenin payının artmaya devam ettiği anlamına geliyor.

Bir Kez Daha Marx ve Kâr Oranındaki Düşme Eğilimi

Sermaye/gelir oranının ve sermaye-emek bölüşümünün tarihsel dinamiklerini ele aldığımız bu bölümün sonuna gelirken, bizim elde ettiğimiz sonuçlar ile Marksist tezler arasındaki ilişkiden de söz etmeliyiz.

Marx'a göre, "burjuvazinin kendi mezarkazıcılarını üretmesi"ne yol açan temel mekanizma, girişte "sonsuz birikim prensibi" olarak adlandırdığımız şeye karşılık gelir: Kapitalistler giderek artan miktarlarda sermaye biriktirirler, bu da kâr oranında (yani sermaye getiri oranı) önlenemez bir düşüşe neden olur ve kapitalistlerin mahvına yol açar. Marx matematiksel bir model kullanmamıştır, tezini de her zaman berrak bir şekilde dile getirmemiştir, bu nedenle ne kastettiğini kesin olarak söylemek zor. Ancak, mantık çerçevesinde yorumlamayı deneyerek, tezini dinamik $\beta = s/g$ yasasının, büyüme oranının (g) sıfır ya da en azından sıfıra çok yakın olduğu bir durumdaki işleyişi olarak değerlendirebiliriz.

Aslında g'nin uzun vadedeki yapısal büyümeyi, yani verimlilik ve nüfustaki artışın toplamını ölçtüğünü hatırlatalım. Ancak Marx'ın, 19. yüzyıldaki ve 20. yüzyıl başındaki, hatta Solow'un 1950-1960 dönemindeki çalışmalarına dek tüm ekonomistlerin aklında, verimlilikteki kalıcı ve sürekli bir artışın tetiklediği yapısal bir büyüme tanımlanmış ya da ifade edilmiş değildi.[31] O dönemde geçerli örtük varsayıma göre, üretimdeki büyüme, özellikle de imalattaki artış, her şeyden önce en-

düstriyel sermaye birikimiyle açıklanabilirdi. Diğer bir ifadeyle, üretimin artmasının sebebi, –verili bir emek ve sermaye miktarı için– verimlilikteki artış değil, her işçinin daha fazla makine ve teçhizata sahip olmasıydı. Bugün, uzun vadeli yapısal büyümenin yalnızca verimlilikteki artışla sağlanabileceğini biliyoruz. Ancak Marx'ın yaşadığı dönemde, kendi çağına tarihsel bir mesafeden bakmanın olanaksızlığı ve mevcut verilerin eksikliği nedeniyle, konu bu denli açık değildi.

Yapısal büyümenin olmadığı ve g oranının tam sıfır olduğu bir durumda, Marx'ın tarif ettiğine çok yakın mantıksal bir çelişkiye varırız. Net tasarruf oranı (s) artıya geçtiği, yani kapitalistler güç ve saltanat arzusuyla veya yalnızca yaşam standartları halihazırda yeterince yüksek olduğu için her yıl daha fazla sermaye biriktirmeye başladığı andan itibaren sermaye/gelir oranı da sonsuza dek artmaya başlar. Daha genel bir ifadeyle, eğer g oranı düşükse ve sıfıra yakınsa, uzun vadedeki sermaye/gelir oranı ($\beta = s/g$) da sonsuz olmaya meyleder. Sermaye/gelir oranı sonsuz derecede yüksekse, sermayenin getirisi de giderek azalmak ve sonsuza dek düşmek zorundadır, aksi takdirde bu süreç sermayenin payının milli gelirin tamamını yutmasıyla son bulacaktır.[32] Marx'ın işaret ettiği dinamik çelişki bu nedenle gerçek bir soruna işaret etmektedir, bu sorunun tek mantıksal çözümü sermaye birikim sürecini (bir dereceye kadar) dengelemenin tek yolu olan yapısal büyümedir. $\beta = s/g$ yasasının gösterdiği gibi, sürekli yeni sermaye birimlerinin ilave edilmesini dengeleyen şey, verimlilikteki ve nüfustaki sürekli artıştır.

Aksi takdirde kapitalistler gerçekten de kendi mezarlarını kazmış olacaklardır: Ya sermaye getiri oranındaki düşüşe karşı umutsuz bir mücadele içinde birbirlerini parçalarlar (örneğin, 1905 ve 1911 yıllarındaki Fas krizlerinde Almanya ve Fransa'nın yaptığı gibi, en iyi sömürgelere sahip olmak için aralarında savaşarak) ya da emeği milli gelirden giderek küçülen bir pay almaya zorlarlar, ama bu da sonunda proletarya devrimine ve genel bir kamulaştırmaya yol açar. Her durumda kapitalizm, kendi iç çelişkileriyle çöker.

Marx'ın kafasında gerçekten de böyle bir model, yani sermayenin sonsuz birikimine dayanan bir model olduğu fikrini, birçok kez aşırı sermaye yoğun endüstri şirketlerinin muhasebe kayıtlarından örnekler vermesi de teyit eder. *Kapital*'in ilk cildinde, örnek olarak bir tekstil firmasının –kendisine "sahibi tarafından teslim edildiğini" belirttiği–

muhasebe kayıtlarını ele alır, kayıtlar üretim sürecinde kullanılan sabit ve değişken sermayenin toplam tutarı ile yıllık üretimin değeri arasında çok yüksek bir oran olduğunu –10'dan büyük– göstermektedir. Böyle bir sermaye/gelir oranı sahiden de korkutucudur: Kârların payının üretimin yarısından fazla olması için, sermaye/gelir oranının %5 olması yeter. Marx'ın –ve dönemin diğer gözlemcilerinin– bunun (özellikle ücretler 19. yüzyıl başından beri durağan haldeydi) ne zamana kadar böyle süreceğini ve böylesine aşırı sermaye yoğun bir endüstriyel gelişimin uzun vadede bizi nasıl bir sosyoekonomik dengeye sürükleyeceğini sormasından daha doğal bir şey olamaz.

Marx ayrıca, işçi ücretlerindeki sefil vaziyeti, iş kazalarını, üzüntü verici sağlık koşullarını ve daha genel olarak kapitalistlerin açgözlülüğünü belgelemek için kullandığı, İngiliz parlamentosunun 1820-1860 dönemine ait raporlarının da dikkatli bir okuyucusuydu. Aynı zamanda kârlardan alınan vergilere ilişkin istatistikleri de kullanmıştı; bu istatistikler 1840-1850 döneminde İngiltere'de sanayi kârlarındaki hızlı artışı gösteriyordu. Marx, İngiltere'deki en büyük servetlerde Napoléon savaşlarından sonra gözlemlenen güçlü artışı göstermek amacıyla bazı miras istatistiklerini –izlenimci bir yöntemle de olsa– kullanmayı da denemişti.[33]

Sorun, tüm bu değerli önsezilerine rağmen, Marx'ın mevcut istatistiklere karşı, daima parçalı ve düzensiz bir yaklaşım kullanmış olmasıdır. Mesela birkaç fabrikanın hesaplarında gözlemlediği aşırı yoğun sermayenin varlığının, tüm İngiliz ekonomisi ya da en azından ekonomideki belli bir sektör için –birkaç düzine benzer fabrikayı inceleyerek yapılabilirdi bu– temsili bir değer taşıyıp taşımadığını öğrenmeye çalışmamıştır. Asıl şaşırtıcı olan, öncelikli meselesi sermaye birikimi sorunu olan bir kitapta, Marx'ın İngiltere'de 18. yüzyıl başından beri çoğalan ve 19. yüzyıl başından beri daha da gelişen ulusal sermaye birikimi tahminlerine, örneğin Colquhoun'un 1800-1810 dönemindeki, Giffen'in 1870-1880 dönemindeki çalışmalarına hiç yer vermemesidir.[34] Görünüşe bakılırsa Marx, o dönemde etrafında gelişmekte olan ulusal hesapları ıskalamıştır ve bu aracın, Marx'ın yaşadığı döneme özgü muazzam sermaye birikimi hakkındaki önsezilerini doğrulamasına ve her şeyden evvel açıklayıcı modelini sadeleştirmesine yardımcı olabileceği düşünüldüğünde, bu eksikliğin üzüntü verici olduğu söylenebilir.

“İki Cambridge”in Ötesinde

Yine de 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başındaki ulusal hesapların ve çeşitli istatistiki malzemelerin, sermaye/gelir oranının dinamiğini doğru bir şekilde incelemek için tamamen yetersiz olduğunun altını çizmek gerekir. Bir kere, sermaye birikimine dair değerlendirmelerin sayısı, milli geliri ya da yurtiçi üretimi ele alanlardan fazlaydı. 1914-1945 şoklarından sonra, 20. yüzyılın ortasında bu durum tersine dönmüştür. Sermaye birikimi ve dinamik bir denge olasılığı sorununun neden tartışmalara yol açmaya devam ettiği ve uzun süre neden ciddi bir kafa karışıklığına yol açtığı da kuşkusuz bu etkenle izah edilebilir. Bu tartışmalara verilecek örneklerden biri 1950-1960 döneminde gerçekleşen “Cambridge sermaye tartışması”dır (biri İngiltere'deki, diğeri ABD Massachusetts'teki iki Cambridge'i karşı karşıya getirdiği için “İki Cambridge” olarak da anılır).

Derhal bu tartışmanın temel noktalarını hatırlatalım: 1930'lu yılların sonunda $\beta = s/g$ formülü, ekonomist Ray Harrod ve Evsey Domar tarafından ilk kez kullanıldığında, bu formülü tersten, yani $g = s/\beta$ şeklinde yazmak ve okumak alışkanlığı vardı. Özellikle Harrod 1939 yılında sermaye/gelir oranının (β) mevcut teknoloji tarafından (sabit katsayılı ve sermaye-emek ikamesinin mümkün olmadığı bir üretim fonksiyonunda olduğu gibi) sabit hale getirildiğini, büyüme oranının da bu nedenle sadece tasarruf oranı tarafından belirlendiğini düşünüyordu. Tasarruf oranı %10 iken, teknoloji %5'lik bir sermaye/gelir oranını mecbur kılıyorsa (bir birim ürün üretmek için, ne az ne fazla, tam olarak beş birim sermaye gerektiriyorsa), o zaman ekonominin verimlilik kapasitesindeki artış da yılda %2 olacaktı. Ancak büyüme oranının aynı zamanda nüfus (ve o dönemde hâlâ tam tanımlanmamış olan verimlilik) artışına da eşit olması gerektiğine göre, büyümenin doğası gereği istikrarsız, “bıçak sırtında” bir süreç olduğu sonucuna varılır. Sermaye mutlaka ya çok fazladır ya da çok azdır, bu da sektöre ya da yıla göre ya kapasite aşımına ya da spekülatif balonlara veya işsizliğe ya da her ikisinin birden yaşanmasına yol açar.

1930'lu yıllardaki krizin tam ortasında yazan ve dönemin makroekonomik istikrarsızlığından derinlemesine etkilendiği belli olan Harrod'ın sezgileri tamamen isabetsiz sayılmaz. Aslında, tarif ettiği bu mekanizma, büyüme sürecinin neden genellikle istikrarsız bir rota izlediğini açıkla-

mamıza şüphesiz yardımcı olmaktadır: Tasarruf ve yatırım kararlarının genellikle farklı kişiler tarafından farklı gerekçelerle alındığı bir ortamda, tasarrufla yatırımı ulusal seviyede aynı hizaya getirmek yapısal olarak karmaşık ve kaotik bir süreçtir, çünkü sermaye yoğunluğunda ve üretim örgütlenmesinde kısa vadeli değişiklikler yapmak genellikle çok zordur.[35] Yine de sermaye/gelir oranı uzun vadede nispeten esnektir; analiz ettiğimiz büyük tarihsel değişimler bunu kuşkuya yer bırakmayacak şekilde kanıtladıkları gibi, aslında sermaye-emek ikamesi esnekliğinin de uzun vadede 1'den büyük olduğuna işaret etmektedirler.

1948 yılında Domar, $g = s/\beta$ yasası hakkında Harrod'dan daha iyimser ve esnek bir versiyon geliştirdi. Domar, tasarruf oranı ve sermaye/gelir oranının bir ölçüde birbirlerine uyum sağladığı gerçeğine vurgu yaptı. Daha da önemlisi, 1956 yılında Solow'un ikame edilebilir faktörlerden oluşan ve formülün tersine çevrilerek $\beta = s/g$ şeklinde yazılmasına imkân veren bir üretim fonksiyonunu sunmasıdır. Tasarrufa ve sermaye/gelir oranına göre belirlenen büyüme oranı değildi, uzun vadede tasarruf oranı ve ekonominin yapısal büyüme oranına göre belirlenen sermaye/gelir oranıydı. Bu tartışma Massachusetts, Cambridge'de bulunan (Solow, Samuelson gibi, ikame edilebilir faktörlerin olduğu bir üretim fonksiyonunu savunan) ekonomistlerle, İngiltere, Cambridge'de bulunan (kafa karışıklığından tamamen azade olmayan Joan Robinson, Nicholas Kaldor ve Luigi Pasinetti'nin de aralarında bulunduğu, büyümenin her zaman dengede olduğunu iddia eden Solow modelinin, Keynes'in kısa vadeli dalgalanmalara atfettiği önemi göz ardı ettiğini düşünen) ekonomistler arasında 1950'ler ve 1960'lar boyunca sürmüştür. Nihayet 1970-1980 döneminde Solow'un "neoklasik" büyüme modeli olarak adlandırılan modeli kesin olarak galip gelmiştir.

Bugün geriye dönüp bu ihtilafa baktığımızda, tartışmanın oldukça altı çizili bir sömürgecilik sonrası boyutu olduğunu (Amerikalı ekonomistler, Adam Smith'ten beri ekonomi disiplinine hükmeden İngilizlerin tarihi vesayetinden kurtulmaya çalışırken, İngilizler de ihanete uğradığını düşündükleri Lord Keynes'in anısını müdafaa ediyorlardı) ve ekonomi bilimini aydınlatmaktan ziyade gölgelediğini görürüz. Aslında İngilizlerin şüphelerini haklı çıkaracak hiçbir kanıt yoktu. Solow ve Samuelson büyümenin kısa vadede istikrarsız olduğuna ve makroekonomik istikrara yönelik Keynes'ci politikaların sürdürülmesi gerektiği-

ne zaten iknaydılar, β = s/g yasasını sadece uzun vadeli bir yasa olarak değerlendiriyorlardı. Ama bazıları Avrupa'da doğmuş (örneğin Franco Modigliani) Amerikalı ekonomistler kimi zaman keşfettikleri "dengeli büyüme yolu"nun neticelerini abartma eğiliminde olmuşlardır.[36] Gerçi β = s/g yasası tüm makroekonomik niceliklerin –sermaye birikimi, gelir, üretim akışları– uzun vadede aynı ritimle ilerlediği bir büyüme yolunu öngörür. Ama, kısa vadeli oynaklık sorununun dışında, böyle bir dengeli büyüme servetin uygun bir biçimde dağılmasını garanti etmediği gibi, sermayenin mülkiyetindeki eşitsizliğin azalacağına ya da yok olacağına da hiçbir şekilde işaret etmez. Dahası, yakın zamana dek yaygın olan bir düşüncenin aksine, β = s/g yasası sermaye/gelir oranında zaman içinde ve ülkeler arasında oluşan büyük farklılıkları asla engellemez, tam tersine güçlendirir. Bana kalırsa, Cambridge sermaye tartışmasına hâkim olan sertlik –ve kimi zaman da verimsizlik– her iki tarafın da tartışmanın başlıklarını belirlemek için gerekli olan tarihsel verilere sahip olmayışından kaynaklanmıştır. Her iki tarafın da Birinci Dünya Savaşı öncesine ait ulusal sermaye tahminlerine ne denli az başvurduğunu görmek gerçekten de çarpıcıdır; herhalde o dönemin gerçekliğinin 1950'ler ve 1960'ların gerçekliğiyle uyumlu olmadığını düşünmüş olmalılar. İki dünya savaşı hem kavramsal analiz hem de istatistiki çerçeve açısından öylesine derin bir kesinti yaratmıştır ki, bu konuda, özellikle Avrupalı bakış açısından, uzun vadeli bir perspektif geliştirmek tamamen olanaksız gibi görünmüştür.

Sermayenin Yavaş Büyüme Rejimine Geri Dönüşü

İşin aslı, sermaye/gelir oranı ve sermaye-emek bölüşümünün uzun vadeli dinamiklerini doğru düzgün analiz edebilmemizi sağlayacak istatistiki verilere ve araya giren zaman sayesinde dönüp geriye bakma olanağına ancak 20. yüzyılın sonundan itibaren sahip olduk. Somut bir ifadeyle, topladığımız veriler ve sahip olduğumuz eleştirel mesafe (elbette yine de yetersizdir, ancak tanım itibarıyla bu konuda önceki yazarlardan daha şanslıyız) aşağıdaki sonuçlara varmamızı sağlıyor:

Öncelikle, yavaş büyüme ve özellikle sıfır, hatta negatif demografik büyüme rejimine dönmek demek, sermayenin yeniden yükselişe geçmesi demektir. Büyümenin düşük olduğu ülkelerde yeniden çok büyük

sermaye birikimleri oluşması eğilimi $\beta = s/g$ yasası ile ifade edilir ve şu şekilde özetlenebilir: Durağan ekonomilerde, geçmişte biriktirilmiş olan servet doğal olarak büyük önem taşır. Bugün Avrupa'da, sermaye/gelir oranı halihazırda beş altı yıllık milli gelir büyüklüğüne çıkmış durumdadır, bu seviye 18. ve 19. yüzyıllarda, Birinci Dünya Savaşı'na dek gözlemlenen seviyelerin sadece biraz altındadır. 21. yüzyılda sermaye/gelir oranının dünya genelinde bu seviyeye ulaşması, hatta geçmesi çok yüksek bir olasılıktır. Tasarruf oranı %10 civarında kalırsa ve büyüme oranı da uzun vadede %1,5 seviyesinde istikrarlı duruma gelirse, mantıken, dünyanın sermaye birikimi de altı-yedi yıllık dünya geliri seviyesine ulaşacak demektir. Eğer büyüme %1 seviyesine düşerse, sermaye birikimi de on yıllık gelire karşılık gelecek bir seviyeye yükselebilir. Sermayenin milli gelirden ve dünya gelirinden alacağı, $\alpha = r \times \beta$ yasasıyla belirlenen paya gelince, tarihsel tecrübeler, sermaye/gelir oranındaki öngörülebilir artışın sermaye getiri oranında ciddi bir düşüş yaratmak zorunda olmadığını gösteriyor. Sermayenin uzun vadedeki kullanım biçimleri çeşitlidir ve bu gerçeği de en doğru şekilde sermaye-emek ikamesinin uzun vadedeki esnekliğinin muhtemelen 1'den büyük olacağını söyleyerek ifade edebiliriz. Bu nedenle, sermaye getirisindeki düşüşün, sermaye/gelir oranındaki artıştan daha küçük olması kuvvetle muhtemeldir, bu da sermayenin payında artışa yol açacaktır. Yedi-sekiz yıla karşılık gelen bir sermaye/gelir oranı ve %4-5 seviyesindeki bir sermaye getiri oranıyla, sermayenin dünya gelirinden aldığı pay %30-40 seviyesine çıkacaktır; bu seviye 18. ve 19. yüzyılda gözlemlenenlere yakındır, ancak sermayenin payı bu noktayı da aşabilir.

Belirttiğimiz üzere, uzun vadedeki teknolojik değişimler az da olsa beşeri sermaye lehine işleyebilir, bu da sermayenin getirisini ve sermayenin payını düşürebilir. Ancak, görünüşe bakılırsa bu uzun vadeli etkinin çapı sınırlı kalabilir ve giderek yetkinleşen finansal aracılık sistemleri ve sermaye çekmek için yaşanan uluslararası rekabet gibi tam zıt yöndeki kuvvetler tarafından bu etki tamamen ortadan da kaldırılabilir.

Teknolojinin Kaprisleri

Kitabın bu II. Kısmından çıkarılacak başlıca ders, tarih boyunca sermayenin önemini ve sermaye mülkiyetinden kaynaklanan gelirleri kaçı-

nılmaz olarak azaltan hiçbir doğal kuvvet bulunmadığıdır. İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yirmi, otuz yıllık süreçte, beşeri sermayenin geleneksel anlamdaki (toprak, gayrimenkul ve finansal sermaye) sermayeye karşı kazandığı, muhtemelen teknoloji ve saf ekonomik kuvvetlerden kaynaklanan zaferin, doğal ve geri döndürülemez bir süreç olduğu düşünülmeye başlanmıştı. İşin aslı bazıları bu sürecin odak noktasında politik kuvvetlerin bulunduğunu daha o zaman da dile getirmişlerdi. Biz de bu görüşü sonuna kadar onaylıyoruz. Ekonomik ve teknolojik rasyonelite yolunda ilerlemek demokratik ve meritokratik bir rasyonaliteye doğru ilerlediğimiz anlamına gelmez. Bunun birinci sebebi oldukça basittir: Teknoloji de, tıpkı piyasa gibi, ne sınır tanır ne de ahlak. Teknolojinin evrimi elbette insan becerilerine ve yeterliliklerine duyulan ihtiyacı artırır. Ama aynı zamanda bina, konut, işyeri, her tür teçhizat, patent ve diğer şeylere duyulan ihtiyacı da artırmıştır, neticede tüm bu beşeri olmayan sermaye biçimlerinin toplam değerindeki artış (gayrimenkul, iş sermayesi, endüstriyel sermaye, finansal sermaye) neredeyse emeğin toplam gelirindeki artışla aynı orandadır. Ortak faydaya dayanan daha adil ve daha rasyonel bir toplumsal düzen yaratmayı gerçekten arzu ediyorsak, teknolojinin kaprislerine bel bağlamakla yetinemeyiz.

Özetleyelim: Verimlilikteki artış ve bilginin yaygınlaşmasına dayanan modern büyüme, Marx'ın öngördüğü felaketin önüne geçmiş ve sermaye birikimi sürecini dengelemiştir. Ancak sermayenin yapısında köklü bir değişime yol açamamış, ya da sermayenin –emek karşısındaki– makroekonomik bağlamdaki önemini gerçekten azaltmayı başaramamıştır. Şimdi aynı durumun gelir ve servet dağılımındaki eşitsizlikler için de geçerli olup olmadığını araştırmak durumundayız. Eşitsizliğin yapısı 19. yüzyıldan bu yana hem emek, hem de sermaye bakımından ne ölçüde değişmiştir?

III

EŞİTSİZLİKLERİN YAPISI

7

Eşitsizlik ve Yoğunlaşma: İlk İşaretler

II. Kısım'da hem ülke düzeyindeki sermaye/gelir oranını hem de sermaye-emek arasında milli gelirin nasıl paylaşıldığı konularını ele aldık, ancak bireysel düzeydeki gelir ve servet eşitsizlikleriyle doğrudan ilgilenmedik. Özellikle, sermaye/gelir oranının ve sermaye-emek bölüşümünün 20. yüzyıl boyunca geçirdiği değişimi anlayabilmek için, 1914-1945 dönemi şoklarının önemini analiz ettik. Avrupa ve bir dereceye kadar da dünyanın tamamı –21. yüzyıl başında serpilen– servete dayalı kapitalizmin yeni bir şey olduğu izlenimini yaratan bu şokların etkisinden daha yeni kurtulmuştur. Oysa, servete dayalı kapitalizm gerçekte büyük ölçüde geçmişin bir tekrarıdır ve 19. yüzyıl gibi yavaş büyümenin olduğu bir dünyaya özgüdür.

Şimdi, III. Kısım'a eşitsizlik ve dağılımı bireysel düzeyde ele alarak başlamamız gerekiyor. Gelecek birkaç bölümde, iki dünya savaşının ve onları izleyen dönemdeki kamu politikalarının 20. yüzyıldaki eşitsizliklerin azaltılmasında önemli bir rol oynadığını göstereceğiz. Kuznets'in teorisindeki iyimser öngörülerin aksine, doğal ya da kendiliğinden bir süreç söz konusu değildir. Eşitsizliğin 1970'ler ve 1980'lerden bu yana yeniden sert bir yükselişe geçtiğini göstereceğiz, ancak ülkeler arasındaki büyük farklılıklar bize yine kurumsal ve politik farklılıkların önemli

bir rol oynadığını düşündürüyor. Aynı zamanda, tarihsel ve teorik bir yaklaşımla, çok uzun vadede miras yoluyla edinilmiş servetin ve emek gelirinin nispi önemlerindeki değişimi ele alacağız. Birçok kişi modern büyümenin doğal olarak miras karşısında emeğin, soydan gelme üstünlük karşısında ise becerinin yanında olduğuna inanır. Bu yaygın inanışın kaynağı nedir ve bunun doğruluğundan ne kadar emin olabiliriz? Son olarak 12. Bölüm'de de, servetin dünya genelindeki dağılımının önümüzdeki dönemde nasıl değişebileceği konusunu değerlendireceğiz. 21. yüzyıl eşitsizlik bakımından 19. yüzyılı da geride mi bırakacak (tabii şimdiden bırakmadıysa)? Günümüz dünyasındaki eşitsizliğin yapısı, Sanayi Devrimi ya da geleneksel kırsal toplumlardakinden hangi açılardan farklıdır? II. Kısım bu konuda bize bazı ilginç hareket noktaları sağladı, ancak bu can alıcı soruyu yanıtlamanın tek yolu eşitsizliğin yapısını bireysel düzeyde ele almaktır.

Daha ileri gitmeden önce, bu bölümde öncelikle belli düşünceler ve bazı büyüklükler hakkında bir fikir edinmek zorundayız. Tüm ülkelerde, gelir eşitsizliğinin üç kısma ayrılabileceğini söyleyerek işe başlıyoruz: emek gelirindeki eşitsizlik; sermayenin mülkiyetindeki ve ondan doğan gelirdeki eşitsizlik; bu ikisi arasındaki ilişki. Balzac'ın *Goriot Baba* romanında Vautrin'in Rastignac'a verdiği söylev bu soruna dair en açıklayıcı girişi sunmaktadır.

Vautrin'in Söylevi

1835'te yayımlanan *Goriot Baba*, Balzac'ın en ünlü romanlarından biridir. Hiç kuşkusuz 19. yüzyıl toplumundaki eşitsizliklerin yapısının, bunda miras ve servetin oynadığı önemli rolün en başarılı edebi ifadesidir. *Goriot Baba*'nın olay örgüsü oldukça basittir. Eskiden un ve makarna yapımında çalışmış bir işçi olan Goriot Baba, Fransız Devrimi ve Napoléon döneminde makarna ve tahıl işinden bir servet kazanmıştır. Duldur, kızları Delphine ve Anastasie'yi 1810-1820'lerin Paris sosyetesinden erkeklerle evlendirmek için her şeyini feda etmiştir. Kendisine sadece izbe bir pansiyonda kalmasına ve beslenmesine yetecek kadar para ayırmıştır, kaldığı yerde taşradan Paris'e hukuk eğitimi almak için gelmiş, beş parasız genç bir asil olan Eugène de Rastignac ile tanışır. Hırs dolu ve yoksulluktan bitap düşmüş Eugène uzaktan bir akrabası-

nın yardımıyla aristokrasinin, *grande bourgeoisie*'nin [büyük burjuvazi] ve restorasyon dönemi finans dünyasının elitlerinin bir araya geldiği zengin salonlarına girmenin yollarını aramaktadır. Çok geçmeden, drahomasını sayısız spekülasyonda kullanıp tüketmiş bir banker olan kocası Baron de Nucingen tarafından ihmal edilen Delphine'e âşık olur. Rastignac ahlakı parayla tamamen bozulmuş bu topluluğun sinizmini keşfeder keşfetmez, yanılsamalarını da terk eder. Babalarından utanan ve servetine konduktan sonra onu görmekten vazgeçmiş, sosyal başarılarından başka bir şeyle ilgilenmeyen kızlarının Goriot Baba'yı neden terk ettiklerini öğrendiğinde dehşete düşer. Yaşlı adam korkunç bir sefalet ve yalnızlık içinde ölür. Cenazesinde de sadece Rastignac vardır. Ancak Père Lachaise Mezarlığı'ndan çıkar çıkmaz, Seine Nehri boyunca uzanan zengin Paris görünümüyle sersemlemiş bir halde, başkente savaş açmaya karar verir: "Artık kozumuzu paylaşabiliriz!" Duygusal ve sosyal eğitimi tamamlanmıştır, bu noktadan sonra artık o da acımasız olacaktır.

Romanda, Rastignac'ın karşısına çıkan sosyal ve ahlaki alternatiflerin mümkün olan en açık ve en çiğ biçimde ifade edildiği en karanlık sahne, hiç şüphe yok ki ortalara doğru Vautrin'in Rastignac'a verdiği söylevdir.[1] Kendisi de sefil Vauquer Pansiyonu'nun sakini olan Vautrin, *Monte Cristo Kontu*'ndaki Edmond Dantès veya *Sefiller*'deki Jean Valjean gibi geçmişte mahkûm olduğunu gizleyen, karanlık, hitabeti kuvvetli ve çekici biridir. Ancak tamamen olumlu iki diğer karakterin aksine, Vautrin gerçekten de kötü ve siniktir. Bir mirasa el koymak için Rastignac'ı bir cinayete alet etmeye bile kalkışır. Bundan önce, Rastignac'a farklı yazgılar ve onun gibi genç bir adama dönemin Fransız toplumunda ne gibi hayat seçenekleri sunulduğu hakkında fazlasıyla sert ve korkutucu bir söylev çeker.

Özünde, Vautrin Rastignac'a öğrenim, liyakat ve emek ile sosyal başarıya ulaşmanın boş bir hayal olduğunu açıklar. Mirasla edinilen servetin değil mesleki yetkinlik mantığının hüküm sürdüğü hukuk ve tıp gibi alanlarda eğitim görmeye devam ederse, onu bekleyen farklı kariyer seçeneklerinin ayrıntılı bir tablosunu çizer. Özellikle de, bu seçeneklerde kazanmayı umabileceği yıllık gelir seviyelerini ayrıntılı olarak belirtir. Netice bellidir: Vermek zorunda kalacağı birçok taviz sonucunda, Parisli gençlerin arasından sıyrılıp, hukuk alanında çabucak parlak

ve ışıltılı bir başarıya ulaşsa da, orta karar bir gelirle geçinmek ve gerçekten refaha erişme umudundan vazgeçmek gerekecektir.

> Otuz yaşınıza doğru, tabii o vakte kadar henüz cüppenizi fırlatıp atmamışsanız, yılda 1.200 frank kazanan bir hâkim olacaksınız. Kırkınıza geldiğinizde, yaklaşık 6.000 livre ranta sahip herhangi bir değirmenci kızıyla evleneceksiniz. Sağ olun. Eğer haminiz olursa, otuz yaşınıza geldiğinizde bin ekülük (5.000 frank) bir ücrete çalışan bir kraliyet savcısı olacaksınız ve belediye başkanının kızıyla evleneceksiniz. Birkaç politik alçaklık kıvırmayı becerirseniz, kırk yaşınızda başsavcı olacaksınız. (...) Üstelik Fransa'da sadece yirmi başsavcılık olduğunu ve bu makama yirmi bin kişinin göz diktiğini, bu insanların arasında bir basamak yukarı çıkabilmek için gözünü kırpmadan ailesini satabilecek soytarılar bulunduğunu size hatırlatmak da benim için bir şereftir. Bu meslek sizi tiksindirdiyse, başka bir şeyler bulalım. Rastignac Baronu avukat mı olmak istiyor? Oh! Pek güzel! On sene boyunca sürünmek, ayda 1.000 frank harcamak, bir kütüphane, bir büro edinmek, sosyeteye karışmak, dava almak için bir dava vekilinin elini eteğini öpmek, adliye sarayının yerlerini yalayıp temizlemek gerekir. Eğer bu meslek sizin iyiliğinize olsaydı, hayır demezdim; ama bana Paris'te 50 yaşına gelip, yılda 50.000 franktan fazla kazanan 5 avukat gösterebilir misiniz?[2]

Vautrin'in Rastignac'a önerdiği sınıf atlama stratejisi buna kıyasla çok daha etkilidir. Pansiyonda yaşayan ve gözü yakışıklı Eugène'den başka kimseyi görmeyen silik genç kızla, Matmazel Victorine ile evlenerek, 1 milyon franklık bir servete konacaktır. Bu onun daha 20 yaşındayken 50.000 franklık bir ranta (sermayenin %5'i kadar) ve kraliyet savcılığının ancak uzun yıllar sonra sağlayabileceği bir yaşam standardından on kat daha iyi bir yaşam standardına (ve dönemin en zengin birkaç Parisli avukatının yıllar süren gayret ve dalavereden sonra ancak 50 yaşında eriştiği bir seviyeye) ulaşmasına izin verecektir.

Yapılması gereken bellidir: Hiç tereddüt etmeden genç kızla evlenmeli ve onun ne güzel ne de çekici olduğu gerçeğini görmezden gelmelidir. Eugène, söylenenleri Vautrin öldürücü darbeyi indirene dek şevkle dinler: Gayrimeşru bir evlat olan Victorine'in, zengin babası tarafından tanınması ve Vautrin'in sözünü ettiği bir milyon franklık servetin vârisi olabilmesi için, önce ağabeyinin öldürülmesi gerekmektedir, eski mahkûm belli bir komisyon karşılığında bu göreve taliptir. Bu kadarı

Rastignac için biraz fazladır: Vautrin'in mirasın öğrenimden daha değerli olduğu hakkındaki görüşlerini can kulağıyla dinlese de, işi cinayet işlemeye kadar vardırmak onun harcı değildir.

Asıl Soru: Çalışmak mı, Mirasa Konmak mı?

Vautrin'in söylevinin en korkutucu tarafı, verdiği rakamların ve çizdiği toplumsal tablonun gerçeği tam olarak yansıtmasıdır.

İleride göreceğimiz gibi, 19. yüzyılda Fransa'da geçerli olan gelir ve servet yapısı çerçevesinde, miras yoluyla edinilmiş servet hiyerarşisinin tepesine yaklaştıkça, emek gelirlerinin hiyerarşisinin tepesinde yer alan gelirlerin sağlayabildiğinden çok yüksek bir yaşam standardı ile karşılaşırız. Bu şartlar altında, insan neden çalışmak ya da kısacası neden ahlaklı davranmak istesin ki? Toplumsal eşitsizlik bütünü içinde ahlaksız ve gayrimeşru olduğuna göre, sermaye elde etmek için ahlaksızlığın sonuna kadar neden gidilmesin ve neden her yol mubah sayılmasın ki?

Rakamların ayrıntısı önemli değildir (bu halleriyle bile yeterince gerçekçiler), asıl mesele 19. yüzyıl başında Fransa'da –*Belle Époque*'ta olduğu gibi– miras ve servetin getirdiği refahı emek ve öğrenimin sağlayamamasıdır. Bu gerçeklik herkes için o denli bariz ve içselleştirilmiş bir haldedir ki, Balzac okurlarını ikna etmek için temsili istatistiklere, özenle tanımlanmış onda birlik, %1'lik kesitlere yer verme ihtiyacı dahi duymaz. Benzer bir gerçeklikle 18. ve 19. yüzyıllar İngiltere'sinde de karşılaşıyoruz. Jane Austen'ın karakterleri için, çalışmak diye bir şey söz konusu dahi değildir, önemli olan sadece miras ya da evlilikle erişilen servetin büyüklüğüdür. Daha genel olarak, servete dayalı toplumların gerçek anlamda intiharı denebilecek Birinci Dünya Savaşı'na dek, tüm toplumlarda aynı durumla karşılaşıyoruz. Bu konudaki az sayıda istisnadan biri, Amerika Birleşik Devletleri ya da en azından ABD'nin kuzey ve batı eyaletlerindeki "öncü" mikrotoplumlardır; buralarda, 18. ve 19. yüzyıllarda miras yoluyla edinilmiş sermayenin ağırlığı yok denecek kadar azdır, ancak bu durum da uzun sürmeyecektir. ABD'nin, arazi ve köle karışımı bir sermayeye sahip olan güney eyaletlerinde ise miras Yaşlı Avrupa'dakiyle aynı ağırlığa sahiptir. *Gone with the Wind*'da [*Rüzgâr Gibi Geçti*] Scarlett O'Hara'nın âşıkları da gelecekteki refahlarını garanti altına almak konusunda eğitimlerine ve yeterliliklerine

Rastignac'tan daha fazla güvenmiyorlardı: Onlar açısından babalarının –ya da kayınpederlerinin– plantasyonunun boyutları çok daha önemliydi. Vautrin genç Eugène'e verdiği söylevde, ahlak, liyakat ve sosyal adalet kavramlarına ne denli az saygı duyduğunu gösterebilmek için, kalan ömrünü ABD'nin güneyinde yaşayan bir köle sahibi olarak ve kölelerden elde ettiği rantın refahı içinde geçirme hayalleri kurduğunu söyler.[3] Görünen o ki, eski mahkûmu cezbeden Amerika, Tocqueville'in Amerika'sı değildir.

Elbette emek gelirleri her zaman eşit bir biçimde dağılmaz ve sosyal adalet sorununu emek geliri ve miras yoluyla edinilmiş gelir arasındaki önem farkına indirgemek de adil olmaz. Bununla beraber eşitsizliklerin daha çok kişisel emek ve beceri üzerine kurulu olduğuna duyulan inanç veya en azından bu yönde bir dönüşüm için beslenen umut, demokratik modernitemiz açısından kurucu niteliktedir. Nitekim, Vautrin'in söylevinin 20. yüzyılda Avrupa toplumları için en azından geçici bir süre geçerlililiğini yitirdiğini göreceğiz. Savaş sonrası dönemlerde, miras geçmişteki önemini büyük ölçüde kaybetmiş ve tarihte belki de ilk kez emek ve eğitim yükselmenin en emin yolu haline gelmişlerdir. Şu 21. yüzyıl başında ise, her türden eşitsizlik yeniden baş gösterse ve toplumsal, demokratik ilerleme hakkındaki birçok inanç sarsılsa da, Vautrin'in Rastignac'a çektiği söylevden bu yana dünyanın kökten bir değişim geçirdiği konusunda hâlâ yaygın ve hâkim bir izlenim mevcuttur. Bugün genç bir hukuk öğrencisine eğitimini bırakıp, sınıf atlamak için eski mahkûmun stratejisini izlemesini kim tavsiye edebilir? Gerçi bir mirasa el koymanın en iyi strateji olmaya devam ettiği istisnai durumlar bulunabilir.[4] Ama örneklerin ezici çoğunluğunda, eğitime, emeğe ve mesleki başarıya yatırım yapmak, daha ahlaklı olması bir yana, daha kârlı da değil midir?

Vautrin'in söylevinin önümüze koyduğu bu iki temel soruya, bundan sonraki bölümlerde elimizdeki –eksik– verilerle cevap vermeye çalışacağız. Her şeyden önce, emek gelirleri ve miras yoluyla edinilmiş gelirlerin yapısının Vautrin'in zamanından bu yana değiştiğinden gerçekten emin miyiz? Değiştiyse, ne kadar değişmiştir? Sonra, böyle bir dönüşümün kısmen de olsa gerçekleştiğini varsayarsak, bunun sebepleri nelerdir? Bu sebeplerin değişme ve dönüşümün geri çevrilebilme imkânı var mıdır?

Emek ve Sermaye Konusundaki Eşitsizlikler

Bu soruları yanıtlayabilmek için, öncelikle kullanacağımız kavramlar hakkında, farklı toplumlar ve farklı dönemlerde geçerli olan emek ve sermaye eşitsizliklerinin genel düzeni konusunda bir fikir edinmemiz gerekiyor. İlk kısımda gelirin daima emek geliri ve sermaye gelirinin toplamı olarak değerlendirilebileceğini gördük. Emek gelirleri öncelikle ücretleri içerir ve açıklamamızı sadeleştirmek için bazen emek gelirlerindeki eşitsizlik yerine ücret eşitsizliğinden söz edeceğiz. Ama aslında emek gelirleri, uzun zaman boyunca çok önemli bir rol oynayan, bugünkü rolünü de görmezden gelemeyeceğimiz bir kaynağı, emeğin ücret dışı gelirlerini de kapsamaktadır. Sermaye gelirleri de farklı biçimler almaktadır: Her türlü emekten bağımsız olarak sermaye mülkiyetinin sağladığı ve hukuki söylem açısından nasıl tasnif edilirse edilsin (kira, kâr payı, faiz, gayrimaddi hak ödemeleri, kâr, değer artışı vs.) tüm gelirleri içerir.

Tanım itibarıyla, gelir eşitsizliği tüm toplumlarda, şu iki bileşenin toplamıdır: bir yanda emek gelirlerindeki eşitsizlik, diğer yanda sermaye gelirlerindeki eşitsizlik. Bu bileşenlerin dağılımındaki eşitsizlik arttıkça, toplam eşitsizlik de artar. Teorik açıdan, emek eşitsizliğinin çok yüksek, sermaye eşitsizliğinin ise daha düşük olduğu toplumlar olduğunu düşünebiliriz ya da tam tersini hayal edebiliriz, neticede bu olasılıklar dâhilinde bileşenlerden birinde eşitlik öne çıkarken, diğerinde eşitsizlik öne çıkacaktır. Belirleyici, üçüncü faktör ise bu iki boyut arasındaki ilişkidir. Yüksek emek geliri elde eden kişilerin aynı anda yüksek sermaye geliri elde etme olasılığı nedir? Teknik açıdan bu bir korelasyonu gösterir, korelasyon ne denli yüksekse –diğer her şeyin eşit olduğu koşulda– eşitsizlik de o denli yüksektir. Pratikte, sermaye eşitsizliğinin sermaye sahiplerinin çalışmasını gerektirmeyecek kadar yüksek olduğu toplumlarda, bu iki boyut arasındaki korelasyon da genellikle düşüktür ya da sıfırın altındadır (örneğin Jane Austen karakterleri iş sahibi olmayı genellikle tercih etmezler). Peki günümüzde durum nedir? Ve gelecek yüzyılda ne olacaktır?

Eğer büyük servetlerin sahipleri, ortalama ya da mütevazı servetlere kıyasla daha yüksek ortalama getiri elde etmeyi başarıyorlarsa, sermaye gelirleri eşitsizliğinin sermaye eşitsizliğinden daha güçlü olabileceğini

belirtmekte de yarar var. Bu mekanizmanın, özellikle yeni başlayan yüzyılda, eşitsizlikleri artıran bir güç olduğunu göreceğiz. Ortalama getiri oranının servet hiyerarşisinin tüm kademelerinde eşit olduğu bir durumda ise, tanım itibarıyla bu iki eşitsizlik türü zaten örtüşür.

Gelir dağılımındaki eşitsizliği analiz ederken, bu farklı boyutları ve bileşenleri dikkatli bir biçimde birbirinden ayırmak, öncelikle normatif ve ahlaki gerekçelerle (eşitsizliğin meşrulaştırılması meselesi emek gelirleri, veraset ve sermaye getirileri konularında çok farklı şekillerde gündeme gelir), ikinci olarak da gözlemlenen değişimleri açıklayabilecek ekonomik, toplumsal ve politik mekanizmaların birbirlerinden tamamen farklı olması nedeniyle gereklidir. Emek gelirlerindeki eşitsizlikte ise bu mekanizmalar mesleki yeterlilik arz ve talebini, emek piyasasının işleyişini, ücretleri ve eğitim sisteminin durumunu belirleyen düzenlemeler ve kurumları içerir. Sermaye gelirlerindeki eşitsizlikte ise en önemli süreçler tasarruf ve yatırım alışkanlıkları, veraset ve intikal düzenlemeleri, gayrimenkul piyasası ve finansal piyasaların işleyişini kapsar. Ekonomistlerce ve kamusal tartışmalarda gelir eşitsizlikleri konusunda sıkça kullanılan istatistiki ölçütler –örneğin Gini endeksi– birbirinden çok farklı şeyleri, özellikle de emek ve sermaye eşitsizliklerini birbirine karıştırarak kullanan bireşimli endekslerdir. Bu nedenle farklı mekanizmaları ve çok sayıdaki eşitsizlik boyutunu birbirinden ayırmak da imkânsız hale gelir. Biz ise bu ayrımları kesin bir biçimde yapmaya gayret edeceğiz.

Sermaye: Daima Emekten Daha Eşitsiz Dağılır

Gelir eşitsizliğini ölçerken gözlemlediğimiz ilk kural, sermaye eşitsizliğinin emek eşitsizliğinden daima daha yüksek olmasıdır. Sermaye mülkiyeti ve sermaye gelirlerinin dağılımı, sistematik olarak emek gelirlerinin dağılımından çok daha yoğunlaşmış bir vaziyettedir.

İki noktayı derhal açıklığa kavuşturmamız gerekiyor. Her şeyden önce, bu kuralla istisnasız olarak –hakkında verilere sahip olduğumuz– tüm ülkelerde ve tüm dönemlerde karşılaşıyoruz ve her durumda aradaki fark gerçekten büyük oluyor. İlk büyüklük seviyesini verelim: En yüksek emek gelirini elde eden kişilerden oluşan %10'luk kesim, genel olarak emek gelirlerinin %25-30'unu almaktadır, en yüksek servete sa-

hip %10'luk kesim ise daima toplam servetin %50'sinden fazlasına sahiptir ve bu oran bazı ülkelerde %90'a kadar çıkabilmektedir.

Daha iyi açıklamak için şöyle diyebiliriz: En düşük ücreti alan %50'lik kesim, toplam emek gelirinden kayda değer bir pay almaktadır (genelde dörtte bir ile üçte bir arasında, yani en yüksek geliri elde eden %10'luk kesimin aldığı toplam pay kadar), oysa servet bakımından en yoksul %50'lik kesim ise ya hiçbir şeyi yoktur –ya da yok gibidir (payı her zaman %10'un, genellikle de %5'in altındadır, yani en zengin %10'un payının onda birinden azdır). Emek eşitsizlikleri genellikle yumuşak, ılımlı ve neredeyse makul (bir eşitsizlik ne kadar yumuşak, ılımlı ve makul olabilirse –bu izlenimin fazla abartılmaması gerektiğini göreceğiz) bir görünüm sergiler. Kıyaslayacak olursak, sermaye eşitsizlikleri hep uç noktalarda eşitsizliklerdir.

Bu kuralın hiçbir şekilde normal karşılanamayacağını şimdiden ısrarla belirtmekte ve servet birikimiyle servet paylaşım dinamiklerini belirleyen ekonomik ve toplumsal süreçlerin doğası hakkında kesin bir fikir verdiğini eklemekte yarar var.

Nitekim, emek gelirleri dağılımından daha eşitlikçi bir servet dağılımına yol açacak mekanizmalar pekâlâ düşünülebilir. Örneğin, verili bir zamanda, emek gelirlerinin yalnızca farklı işçi grupları arasında beceri seviyesinden, hiyerarşik konumdan kaynaklanan kalıcı ücret eşitsizliklerini değil, ama aynı zamanda kısa vadeli şokları da (örneğin, farklı iş kollarındaki ücret ve çalışma saatleri yıldan yıla ve farklı bireysel güzergâhlara göre güçlü dalgalanmalar yaşayabilir) yansıttığını düşünelim.

Böyle bir durumda emek eşitsizliği de kısa vadede çok yükselecektir, gerçi bu kısmen yapay bir yükselme olur çünkü uzun vadeli ölçümlerde, örneğin bir yılı (daha uzun süreli veriler bulunmadığı için genellikle yıllık ölçüm yapılır) değil on yılı esas alan ölçümlerde azalır (bir yıl yerine on yıl, hatta bireyin ömrü boyunca ölçülürse) azalır. Aslında Vautrin'in söz ettiği fırsat ve yazgı eşitsizliklerini gerçekten incelemek için en ideali, bu eşitsizlikleri insanın ömrü boyunca ölçmektir, ama bu da ne yazık ki çok güçtür.

Böyle bir dünyada, servet birikiminin asıl gerekçesi ihtiyat olabilir (gelecekte olumsuz şoklar yaşanacağı beklentisiyle biriktirme), bu durumda servet eşitsizliği de emek geliri eşitsizliğinden daha düşük olacaktır. Örneğin, servet eşitsizliği, emek gelirlerindeki kalıcı (mesleki

kariyerin tamamı boyunca ölçülmüş) eşitsizlikle aynı seviyede ve emek gelirindeki anlık (zaman içinde belli bir noktada ölçülmüş) eşitsizlikten net biçimde düşük olur. Tüm bunlar olasıdır, ama servet eşitsizliği emek gelirlerindeki eşitsizlikten daima daha yüksek olduğu için, bu olasılıkların gerçeği pek de yansıtmadığını söyleyebiliriz. Kısa vadeli şok beklentisi nedeniyle ihtiyat birikimi yapılması gerçek dünyada da karşımıza çıkan bir olgudur, ama servet birikimi ve paylaşımını anlamamızı sağlayan asıl mekanizma bu değildir.

Servet eşitsizliğinin, emek gelirindeki eşitsizliğe yakın büyüklükte olmasına yol açacak mekanizmalar da hayal edilebilir. Özellikle eğer servet birikimini, Modigliani'nin teorisinde olduğu gibi, yaşam döngüsü düşüncesi (emeklilik günleri için biriktirme) belirleseydi, o zaman herkesin çalışma hayatı bittikten sonra da benzer bir yaşam standardını sürdürebilmek için ücret seviyesiyle şu veya bu şekilde orantılı bir sermayeyi biriktirmesi gerekirdi. Bu durumda, servet eşitsizliği, emek gelirlerindeki eşitsizliğin zaman içindeki izdüşümü olarak belirlenir ve ancak sınırlı bir öneme sahip olurdu, çünkü toplumsal eşitsizlik esas olarak emek gelirindeki eşitsizlikten kaynaklanırdı.

Yine de böyle bir teorik mekanizma mantığa uygun gelmektedir ve gerçek dünyada da ihmal edilemez bir rol üstlenmiştir –özellikle de yaşlanan toplumlarda. Ancak nicel açıdan, asıl belirleyici mekanizma bu değildir. Sermaye mülkiyetinde pratikte gözlemlenen yüksek yoğunlaşma ne yaşam döngüsü tasarrufuyla, ne de ihtiyat tasarrufuyla açıklanabilir. Gerçi yaşlılar gençlerden ortalama olarak daha zengindir. Ancak servetteki yoğunlaşma, her yaş grubu içinde de nüfusun genelinde olduğu kadar yüksektir. Diğer bir ifadeyle, yaygın kanaatin aksine, sınıf savaşının yerini nesiller arası çatışma almamıştır. Sermayedeki yüksek yoğunlaşma, öncelikle mirasın taşıdığı önem ve onun kümülatif etkileri ile açıklanabilir (örneğin, bizi kira ödeme derdinden kurtaran bir daire miras kalırsa, tasarruf etmemiz de o kadar kolaylaşır). Servet getirisinin genellikle aşırı yüksek olması, bu dinamik süreçte de önemli bir rol oynar. III. Kısım'ın devamında bu farklı mekanizmalara ve önemlerinin ülkeden ülkeye ve zaman içinde nasıl değiştiği konusuna geri döneceğiz. Şu aşamada, sermaye eşitsizliğindeki büyüklüğün –gerek mutlak olarak, gerekse emek gelirlerindeki eşitsizliğe kıyasla– olası izahlar içinde bazı mekanizmaları daha öne çıkarttığını belirtmekle yetinelim.

Eşitsizlik ve Yoğunlaşma: Birkaç Büyüklük Seviyesi

Farklı ülkelerde gözlemlenen tarihi değişimleri analiz etmeden önce, genel olarak emek ve sermaye eşitsizliklerini karakterize eden birkaç büyüklük seviyesini daha ayrıntılı biçimde anlatmak gerekiyor. Amaç, biraz teknik gözüken, hatta kimilerinin itici bulduğu, ancak doğru kullanıldığı takdirde farklı toplumlardaki eşitsizliklerin yapısında gözlemlenen değişimlerin analizinde ve anlaşılmasında çok faydalı olan rakamlar ve kavramlara –onda birlik, %1'lik kesimler vs.– okurların aşinalık kazanmasına yardımcı olmaktır.

Bunun için, Tablo 7.1, 7.2 ve 7.3'te farklı ülkelerde ve farklı dönemlerde gözlemlenen paylaşım örneklerine yer verdik. Yer verilen rakam-

Tablo 7.1
Emek Gelirindeki Eşitsizlik, Dönemlere ve Ülkelere Göre

Emek Gelirleri Toplamında Yer Alan Gruplar	Düşük Seviyedeki Eşitsizlik (İskandinav ülkeleri, 1970'ler ve 1980'ler)	Orta Seviyedeki Eşitsizlik (Avrupa 2010)	Yüksek Seviyedeki Eşitsizlik (ABD 2010)	Çok Yüksek Seviyedeki Eşitsizlik (ABD 2030?)
En Zengin %10 "Üst Sınıflar"	% 20	%25	% 35	%45
En Zengin %1 "Hâkim Sınıflar"	% 5	% 7	%12	%17
Geriye Kalan %9 "Müreffeh Sınıf"	% 15	%18	% 23	%28
Ortadaki %40 "Orta Sınıflar"	% 45	%45	% 40	%35
En Yoksul %50 "Halk Sınıfı"	% 35	%30	% 25	%20
Karşılık Gelen Gini Çarpanı (bireşimli eşitsizlik endeksi)	0,19	0,26	0,36	0,46

Emek gelirindeki eşitsizliğin görece düşük olduğu ülkelerde (1970'ler-1980'lerin İskandinav ülkeleri), nüfusun en yüksek geliri elde eden %10'luk kesimi, toplam emek gelirinin %20'sini almaktadır. En az ücret alan %50'lik kesimin aldığı pay %35, orta seviyede ücret alan %40'lık kesime düşen pay ise %45 seviyesindedir. Buna karşılık gelen Gini çarpanı (0'dan 1'e kadar değer alan, bireşimli eşitsizlik endeksi) 0,19'dur. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Tablo 7.2
Sermaye Mülkiyetindeki Eşitsizlik, Dönemlere ve Ülkelere Göre

Emek Gelirleri Toplamında Yer Alan Gruplar	Düşük Seviyedeki Eşitsizlik (asla gözlenmedi: ideal toplum?)	Orta Derece Eşitsizlik (1970'ler ve 1980'lerde İskandinav ülkeleri)	Orta Üstü Derecede Eşitsizlik (Avrupa 210)	Yüksek Derecede Sermaye Eşitsizliği (Avrupa 2010)	Çok Yüksek Derecede Sermaye Eşitsizliği (Avrupa 1910)
En Zengin %10 "Üst Sınıflar"	%30	%50	%60	%70	%90
En Zengin %1 "Hâkim Sınıflar"	%10	%20	%25	%35	%50
Geriye Kalan %9 "Müreffeh Sınıf"	%20	%30	%35	%35	%40
Ortadaki %40 "Orta Sınıflar"	%45	%40	%35	%25	%5
En Yoksul %50 "Halk Sınıfı"	%25	%10	%5	%5	%5
Karşılık Gelen Gini Çarpanı (bireşimli eşitsizlik endeksi)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Sermaye mülkiyetindeki eşitsizliğin "orta" derecede olduğu ülkelerde (1970'ler-1980'lerin İskandinav ülkeleri), nüfusun en zengin %10'luk kesimi toplam servetin yaklaşık olarak %50'sinin mülkiyetine sahiptir, en yoksul kesim %10 ve %40'lık orta kesim ise %40'ının mülkiyetine sahiptir. Buna karşılık gelen Gini çarpanı 0,58'dir. Bkz. Teknik Ek.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

lar yaklaşıktır, bilinçli olarak yuvarlanmıştır, ancak bu rakamlar bugün içinde yaşadığımız dünyada ve tarihte, bir yandan emek gelirlerindeki, diğer yandan sermaye mülkiyetindeki ve nihayetinde de emek ve sermaye gelirlerini toplayarak elde ettiğimiz toplam gelirdeki eşitsizliklere dair bir ilk fikir edinmemize izin verirler.

Örneğin, emek eşitsizlikleri için, 1970-1980 dönemindeki İskandinav ülkeleri gibi en eşitlikçi toplumlarda (eşitsizlikler bu dönemden itibaren Kuzey Avrupa'da hafif artmıştır, ama bu ülkeler en eşitlikçi ülkeler olarak kalmıştır), paylaşımın şu şekilde olduğu görülür:

Yetişkin nüfusu bir bütün olarak ele alırsak, en yüksek emek gelirini elde eden %10'luk kesim, emek gelirleri toplamının (pratikte ücretlerin toplamı kadar) %20'sini geçen bir pay almaktadır, en az ücret alan

Tablo 7.3
Toplam Gelirdeki Eşitsizlik (Emek ve Sermaye), Dönemlere ve Ülkelere Göre

Emek Gelirleri Toplamında Yer Alan Gruplar	Düşük Derecedeki Eşitsizlik (1970'ler ve 1980'ler İskandinav ülkeleri)	Orta Derecedeki Eşitsizlik (Avrupa 2010)	Yüksek Derecedeki Eşitsizlik (ABD 2010, Avrupa 1910)	Çok Yüksek Derecedeki Eşitsizlik (ABD 2030?)
En Zengin %10 "Üst Sınıflar"	%25	%35	%50	%60
En Zengin %1 "Hâkim Sınıflar"	% 7	%10	%20	%25
Geriye Kalan %9 "Müreffeh Sınıf"	%18	%25	%30	%35
Ortadaki %40 "Orta Sınıflar"	%45	%40	%30	%25
En Yoksul %50 "Halk Sınıfı"	%30	%25	%20	%15
Karşılık Gelen Gini Çarpanı (bireşimli eşitsizlik endeksi)	0,26	0,36	0,49	0,58

Toplam gelirdeki eşitsizliğin görece düşük olduğu ülkelerde (1970'ler-1980'lerin İskandinav ülkeleri) nüfusun en yüksek geliri elde eden %10'luk kesimi toplam gelirin %20'sini, en düşük geliri elde eden %50'lik kesimi ise toplam gelirin %30'unu alır. Buna karşılık gelen Gini çarpanı 0,26'dır. Bkz. Teknik Ek. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

%50'lik kesimin aldığı pay %35, ortada yer alan %40'lık kesimin payı da %45 seviyesindedir (bkz. Tablo 7.1).[5] Gerçi mükemmel bir eşitlik söz konusu değildir, çünkü o durumda her kesimin nüfus içindeki payının karşılığını alması gerekirdi (en iyi maaş alan %10 gelir toplamının tam olarak %10'unu ve en az ücret alan %50 toplamın %50'sini almalıydı).

Ancak bu örnekteki eşitsizlik, en azından diğer ülkeler ve diğer dönemlerle, özellikle de İskandinav ülkeleri de dâhil olmak üzere hemen her yerde sermaye mülkiyeti konusunda görülen eşitsizlikle karşılaştırıldığında, çok da aşırı değildir.

Bu rakamların gerçekte ne ifade ettiğine dair herkesin fikir sahibi olabilmesi için, toplamın yüzdeleri olarak ifade edilen dağılımla, bu dağılımları oluşturan kanlı canlı çalışanların eline geçen nakit ücret-

ler veya bu hiyerarşileri dolduran gerçek mülk sahiplerinin ellerindeki gayrimenkul ve finansal servetler arasında bağlantı kurmakta yarar var.

Somut bir ifadeyle, en yüksek ücreti alan %10'luk kesim, ücret toplamının %20'sini alıyorsa, bu durum tanım itibarıyla o kesime mensup herkesin ülkedeki ortalama ücretin ortalama iki katı ücret aldığını gösterir. Aynı şekilde en düşük ücreti alan %50'lik kesim toplam ücretin %35'ini alıyorsa, bu da otomatik olarak bu kesimin, ortalama ücretin üçte ikisinden biraz fazla (yaklaşık %70'i) bir ücret aldığını gösterir. Ve eğer, ortada yer alan %40'lık kesim, toplam ücretin %45'ini alıyorsa, demek ki bu kesimin ücreti ortalama ücretin biraz üzerindedir.

Örneğin, söz konusu ülkede ortalama ücret aylık 2.000 avro ise, bu paylaşıma göre en iyi ücret alan kişiler ayda ortalama 4.000, en az ücret alan %50'lik kesim ortalama 1.400, aradaki %40'lık kesim ise ortalama 2.250 avro kazanmaktadır.[6] Bu açıdan bakınca, aradaki bu kesim, yaşam seviyesi ortalama gelire yakın, geniş bir "orta sınıf" olarak değerlendirilebilir.

Halk Sınıfı, Orta Sınıf, Üst Sınıf

Bu konuya yer verdiğimiz Tablo 7.1-7.2'de kullanılan "halk sınıfı" (en alt %50'lik kesim), "orta sınıf" (%50'lik alt kesimle %10'luk üst kesim arasında kalan %40'lık kesim) ve "üst sınıf" (en üst %10'luk kesim) isimlerinin tamamen keyfi ve tartışmaya açık terimler olduğunu belirtelim. Bunları sadece açıklayıcı olması, somut bir fikir vermesi açısından kullanıyoruz, ancak gerçekte analizimiz açısından bu terimlerin pratik bir işlevi yoktur ve bu toplumsal kesimleri pekâlâ "A grubu", "B grubu" ve "C grubu" diye de adlandırabilirdik. Kamusal tartışma alanında bu tür terminolojik sorunlar asla önemsiz diye geçiştirilemez: Bu konularda tarafların verdikleri kararlar, genellikle şu veya bu grubun gelir ve servet seviyelerinin gerekçelendirilmesine ve meşrulaştırılmasına yönelik örtülü ya da açık tavırları yansıtır.

Örneğin, kimileri "orta sınıf" ifadesini, toplumsal hiyerarşinin en üst ondalık kesiminin (en yüksek %10) içinde, hatta en üst yüzdelik kesiminin de (en üst %1) yakınında olanları da kapsayacak şekilde kullanır. Genelde bunun amacı, bu kişilerin söz konusu toplumdaki ortalama kaynaklardan çok daha fazlasına sahip olmakla birlikte, yine de bu

ortalamadan çok uzak olmadıklarını vurgulamaktır: Yani bu insanların para babası olmadıklarını, dolayısıyla kamu idaresinin, özellikle de vergi dairesinin müsamahasını hak ettiklerini göstermek söz konusudur.

Başkaları, hatta bazen aynı kişiler, bu "orta sınıf" kavramını tamamen reddedip, toplumsal yapıyı muazzam bir "halk sınıfı ve orta sınıf" çoğunluğu ("halk") ile çok küçük bir "üst sınıf" azınlığı ("elitler") şeklinde betimlemeyi tercih ederler. Böyle bir kavram çerçevesi, bazı toplumları ya da daha doğrusu bazı toplumlardaki politik ve tarihsel yapıyı analiz etmeyi kolaylaştırabilir. Örneğin, 1789 Fransa'sında genel olarak, aristokrasinin nüfusun %1-2'sini, ruhban sınıfının %1'den azını ve "üçüncü tabaka"nın –yani *Ancien Regime*'de yürürlükte olan politik sistem içinde köylülerden burjuvaziye kadar tüm halk– ise nüfusun %97'sini oluşturduğu tahmin ediliyor.

Amacımız burada dil ve sözlük bekçiliği yapmak değildir. Bu isimlendirmeler konusunda herkes hem haklı hem de haksızdır. Herkes kendi kullandığı terimleri seçmekte haklı, ama başkalarının seçtiklerine burun kıvırmakta haksızdır. "Orta sınıf" (orta %40'ı) tanımımız da tartışmaya açıktır, zira bu gruba dâhil ettiğimiz kişiler aslında toplum ortalamasının üzerinde gelir (ya da zenginlik) sahibidir.[7] Pekâlâ toplumu üç eşit parçaya bölüp, gerçekten ortadakine "orta sınıf" da diyebilirdik. Yine de, tanımımız yerleşik kullanıma yakındır: "Orta sınıf" ifadesi genel olarak halk tabakasından daha iyi koşullarda yaşayan ve elitlerden epeyce uzak bir kesimi ifade eder. Ancak tüm bunlar tartışmaya açıktır ve bu hassas konuda ne dilbilimsel, ne de politik bir tavır almayı yararlı buluyoruz.

Gerçekte, az sayıda kategori üzerine kurulmuş eşitsizlik temsillerinin çoğu şematik ve kabataslak kalmaya mahkûmdur, çünkü altta yatan toplumsal gerçeklik, her zaman sürüp gitmekte olan paylaşımı yansıtır. Her gelir ve servet düzeyinde, ayırt edici özellikleri ve sayısal büyüklüğü söz konusu toplumda geçerli olan paylaşım biçimine göre yavaşça ve aşamalı olarak değişen, gerçek bireyler vardır. Farklı toplumsal sınıflar arasında, "halk"ın ve "elitler"in dünyası arasında ikisine de ait olmayan bir alan asla var olmamıştır. Bu nedenle bizim analizimiz ondalık sisteme göre kurulmuş (%10 en üst, %40 orta ve %50 alt) istatistik kavramlarına dayanmaktadır; bu kavramların avantajı, farklı toplumlarda tamamen aynı şekilde tanımlanabilmeleri, böylece, her toplumun

kendine özgü karmaşasını, özellikle de toplumsal eşitsizliğin süreklilik arz eden niteliğini hiç inkâr etmeden, zaman ve mekân içinde ayrıntılı ve nesnel karşılaştırmalar yapma olanağı vermeleridir.

Sınıf Mücadelesi mi, Yüzde Birlerin veya Onların Mücadelesi mi?

Çünkü, özünde tek amacımız şu: Zaman ve mekân içinde birbirinden çok uzak, taban tabana zıt ve en önemlisi de kendilerini oluşturan toplumsal grupları ifade etmek için tamamen farklı kelimeler ve kavramlar kullanan toplumlarda yürürlükte olan eşitsizliklerin yapısını karşılaştırabilmek. Onda birlik ve yüzde birlik kavramları biraz soyut kalıyor ve kesinlikle şiirsellikten yoksunlar. İnsanın kendi devrinin kategorileriyle özdeşleşmesi haliyle daha kolay: köylüler ve soylular, proleterler ve burjuvalar, işçiler ve üst düzey yöneticiler, hizmetçiler ve tüccarlar. Ancak onda birlerin ve yüzde birlerin güzelliği şurada: Başka türlü karşılaştırmanın mümkün olmadığı eşitsizlik seviyelerini ve dönemleri ilişkilendirmemize ve herkesin anlayabileceği ortak bir dil yaratmamıza izin veriyorlar.

Gerekli olduğunda, toplumsal eşitsizliğin süreklilik gösteren niteliğinin hakkını verebilmek için, bu kesimleri de yüzde birler ve binde birler şeklinde daha ince bir ayrıma tabi tutacağız. Özellikle, en eşitlikçisi de dâhil her toplumda, en üst onda birlik kesimin apayrı bir dünyada yaşadığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Gelirleri ortalama gelirden iki-üç kat daha yüksek olan kişiler ile kaynakları onlarca kat fazla olanlar bu grupta yer alır.

Başlangıçta, en üst onda birlik kesimi iki alt gruba ayırmak daha açıklayıcı olabilir: en üst %1'lik kesim (bu terimin diğerlerinden daha iyi olduğunu iddia etmeden, sadece somutlaştırmak için bu kesime "hâkim sınıf" diyebiliriz) ve geriye kalan %9 ("müreffeh sınıf"). Tablo 7.1'deki, emek gelirlerindeki eşitsizliğin nispeten düşük olduğu –İskandinav ülkeleri– ve en yüksek ücret alan %10'luk kesimin toplam ücretin %20'sini aldığı örneği ele alacak olursak, en üst %1'lik kesimin toplam ücretten aldığı payın %5 seviyesinde olduğunu görürüz. Tanım itibarıyla bu durum, en yüksek ücreti alan %1'lik kesimin, ortalama ücretin 5 katı ya da ortalama ücretin ayda 2.000 avro olduğu bir ülkede ayda 10.000

avro kazandığı anlamına gelir. Diğer bir ifadeyle, en yüksek ücreti alan %10'luk kesim, ayda ortalama 4.000 avro kazanırken, en yüksek %1'lik kesim ayda ortalama 10.000 avro kazanır (geriye kalan %9 ise yaklaşık olarak ortalama 3.330 avro kazanır). Bu ayrıştırmayı sürdürür ve en üst %1'lik kesimin içindeki en üst binde birlik kesimi (%0,1) incelemeye kalkarsak, bu kesimde ayda on binlerce avro kazananlar, hatta yüz binlerce avro kazanan birkaç kişi olduğunu görürüz, buna 1970-1980 dönemi İskandinav ülkeleri de dâhildir. Ama şu var ki, bu kişilerin sayısı az, emek gelirleri toplamındaki ağırlıkları da sınırlıdır.

Demek ki bir toplumdaki eşitsizliğe dair hüküm vermek için, bazı gelirlerin çok yüksek olduğunu söylemek yetmez: Örneğin "ücret aralıkları 1'den 10'a uzanıyor" ya da "1'den 100'e uzanıyor" demek gerçekte pek de bir anlam ifade etmez. Bu seviyelerde gelir elde eden kişilerin sayısını da bilmek gerekir. Bu açıdan bakınca, en üst %1'lik ya da en üst onda birlik kesimin gelirden –ya da servetten– aldığı pay, bir toplumdaki eşitsizliğin derecesini anlamamızı sağlayan bir gösterge olarak değerlendirilebilir, çünkü bu gösterge sadece aşırı gelir ve servetlerin mevcudiyetini değil, bu yüksek tutarlara erişebilen kişi sayısını da hesaba katar.

Özellikle en üst %1'lik kesim, tarihsel araştırmamız kapsamında incelenebilecek ilginç bir gruptur, zira nüfus içinde çok küçük bir azınlığı temsil etse de (tanım gereği), birkaç düzine ya da birkaç yüz kişiden oluşan, ama tüm dikkatleri üzerinde toplayan yüksek elitlerden (Fransa'da iki savaş arası dönemde Fransa Merkez Bankası'nın en büyük iki yüz hissedarını ifade etmek için kullanılan "iki yüz aile" veya günümüzde *Forbes* ya da benzeri dergilerde yayımlanan servet sıralamalarındaki birkaç yüz kişi gibi) daha geniş bir toplumsal gruptur.

65 milyona yakın nüfusunun 50 milyonu yetişkin olan 2013 yılı Fransa'sında en üst %1'lik kesimde 500.000 yetişkin yer almaktadır. ABD gibi 320 milyonluk nüfusunun 260 milyonu yetişkin olan bir ülkede ise bu kesime 2,6 milyon kişi girer. Bunlar sayısal açıdan çok önemli, hele ki aynı şehirlerde, hatta aynı semtlerde yaşama eğilimi gösteriyorlarsa ülkedeki varlıkları fark edilen bir toplumsal grubun mensuplarıdır. Tüm ülkelerde en üst %1'lik kesimin yalnızca parasal değil, toplumsal manzarada da yeri vardır.

Dikkatli bakarsak, ister 1789 Fransa'sında (nüfusun %1-2'lik kesimi aristokrattı), ister 2010'lu yılların başında ABD'de olsun (*Occupy*

Wall Street hareketi doğrudan en zengin "%1"lik kesimi hedefi almıştı), tüm toplumlarda en üst %1'lik kesimin, toplumsal hayatı, politik ve ekonomik düzeni yeniden yapılandırmaya yetecek sayıda bir nüfusu temsil ettiğini söyleyebiliriz.

Bu arada, tüm bu onda bir ve yüzde bir kavramlarının faydası da görülmüş olmalı: Onda bir ve yüzde birlik kesimleri titizlikle tanımlayıp, ulusal zenginlikten aldıkları payları belirlemeseydik, 1789 Fransa'sındaki ve 2013 ABD'sindeki eşitsizlikleri karşılaştırmamızı hangi mucizevi araç sağlayabilirdi? Böyle bir uygulama elbette tüm sorunları çözmez ve tüm sorularımıza da yanıt vermez –ama hiçbir şey söyleyememekten daha iyi olduğu da kesindir. O halde biz de " %1"in hâkimiyetinin ne seviyede olduğunu, XVI. Louis döneminde mi yoksa George Bush ve Barack Obama döneminde mi daha güçlü olduğunu saptamayı deneyeceğiz.

Occupy hareketi örneği de bu ortak dilin ve en başta da "en üst %1'lik kesim" kavramının, başlangıçta biraz soyut gelse dahi, eşitsizliklerdeki çarpıcı artışı ifşa etmeye yarayabileceğini ve buradan hareketle toplumu okumak konusunda yararlı bir çerçeve sunabileceğini göstermişti. Üstelik bu okumalar, ilk başta hiç beklenmedik gibi görünen sloganlara (*We are the 99%:* %99 biziz!) dayanan geniş çaplı sosyal ve siyasal hareketlilikler bağlamında ortaya çıkmıştı. Ama beklenmedik görünen bu sloganlar aslında Başrahip Sieyes'in Ocak 1789'da yayımladığı meşhur *Qu'est-ce que le tiers état ?* [Üçüncü Tabaka Nedir?] hicviyesini –ruh itibarıyla– hatırlatıyorlardı.[8]

Söz konusu hiyerarşilerin, dolayısıyla da onda birlik ya da yüzde birlik kavramlarının emek ve servet gelirleri için tam aynı anlama gelmediğini de belirtelim. En yüksek emek gelirlerinin %10'una sahip olan kişiler ile en düşük emek gelirlerinin %50'sine sahip olanlar veya servetin en büyük %10'luk kısmına sahip olanlar ile en küçük %50'lik kısmına sahip olanlar aynı kişiler değildir. Emek gelirleri hiyerarşisinin en üst "%1"likleri de, servet hiyerarşisinin "%1"likleriyle aynı kişiler değildir. Onda birlik ve yüzde birlik kesimler, öncelikle bir yanda emek gelirleri, diğer yanda ise sermaye mülkiyeti; son olarak da emek ve sermayenin toplamı olan, bu iki boyutun bir sentezini gerçekleştiren ve bileşik bir toplumsal hiyerarşiyi tanımlayan toplam gelir için ayrı ayrı belirlenir. Her zaman neyin hiyerarşisine gönderme yapıldığını açıkça

ifade etmek gerekir. Geleneksel toplumlarda, bu iki boyut arasındaki korelasyon genellikle sıfırın altındadır (büyük servetlerin sahipleri çalışmazlar ve emek geliri hiyerarşisinin de en altında yer alırlar). Modern toplumlarda ise bu korelasyon genellikle sıfırın üzerindedir, ancak hiçbir zaman tam olmamıştır (korelasyon katsayısı her zaman 1'in altındadır). Örneğin, emek geliri açısından üst sınıfta, ancak servet konusunda halk sınıfında yer alan çok sayıda insan vardır, bunun tam tersi de olabilir. Toplumsal eşitsizlik, tıpkı politik uzlaşmazlıklar gibi, çok boyutludur.

Son olarak, Tablo 7.1-7.3'te gösterilen, bu bölümde ve gelecek bölümlerde incelenen gelir –ya da servet– dağılımlarının "birincil" dağılımlar olduğunu, yani vergiler düşülmeden önceki tutarları dikkate aldığını belirtelim.

Bu vergilerin aldıkları biçimlere –ve onlarla finanse edilen kamu hizmetlerine ve transferlere– vergilerin ne denli "artan oranlı" ya da "azalan oranlı" olduğuna (yani sosyal hiyerarşide yükseldikçe farklı gelir ve servet gruplarına daha ağır veya hafif yük bindirmelerine) bağlı olarak, vergi sonrası dağılım, vergi öncesi dağılımdan daha az veya daha çok eşitlikçi olabilir. Bunların tamamını, yeniden dağılıma dair tüm diğer sorular gibi kitabın IV. Kısmında ele alacağız. Bu aşamada bizi sadece vergi öncesi paylaşım ilgilendiriyor.[9]

Emek Eşitsizlikleri Daha Yumuşak Eşitsizlikler midir?

Eşitsizliklerin büyüklük seviyesine dair incelememize tekrar bakalım. Emek gelirlerindeki eşitsizlikler ne derece ılımlı, makul, hatta yumuşaktır? Emek eşitsizlikleri, sermaye eşitsizliklerine kıyasla elbette her zaman daha sınırlı olmuştur. Ancak varlıklarını göz ardı edersek, hata ederiz. Bunun bir sebebi, emek gelirinin genel olarak milli gelirin üçte ikisini ya da dörtte üçünü temsil etmesidir; diğer sebebi ise, emek gelirinin paylaşımı konusunda ülkeler arasında büyük farklar bulunmasıdır. Bu ulusal farklılıklar, söz konusu eşitsizlikler ve dünya nüfusunun çok büyük bir kısmının yaşam şartları açısından çok önemli neticeler doğurabilir.

1970-1980 yıllarındaki İskandinav ülkeleri gibi, emek gelirleri konusunda en eşitlikçi ülkelerde, en yüksek ücretli %10'luk kesim emek gelirleri toplamının %20'sini, en düşük ücretli %50'lik kesim ise %35'ini almaktadır. Günümüzün Avrupa ülkelerinin çoğu gibi, orta derecede

eşitlikçi olan ülkelerde (örneğin Fransa ya da Almanya), ilk grup toplam emek gelirlerinin %25-30'unu, ikinci grupsa yaklaşık %30'unu alır. En aşırı eşitsizliğin yaşandığı ülkelerde de, örneğin ABD'de, 2010'lu yılların başında en üst onda birlik kesim toplam emek gelirlerinin %35'ini ve en düşük %50'lik kesim ise %25'ini alır (ileride göreceğimiz gibi, emek geliri eşitsizliğinde bu denli yüksek bir seviyeyi ilk kez görüyoruz). Diğer bir ifadeyle, bu iki grup arasındaki denge neredeyse tamamen tersine dönmüştür. Eşitlikçi ülkelerde en düşük ücretli %50'lik kesim, toplam emek gelirinden en yüksek ücretli %10'luk kesimin aldığının neredeyse iki katını alırken (beş kat daha kalabalık olduklarını düşünürsek yine de az, diyenler olacaktır), eşitlikçi olmayan ülkelerde toplamdan üçte bir daha az pay alır. Eğer ABD'de son dönemde gözlemlenen, emek gelirlerindeki bu giderek artan yoğunlaşma eğilimi devam edecek olursa, en düşük ücretli %50'lik kesimin toplam ücretten alacağı pay, 2030 yılında %10'luk kesimin payının yarısına düşecektir (bkz. Tablo 7.1). Bu gidişatın sürüp sürmeyeceğini kesin olarak söyleyemeyiz, ancak bu veriler yaşanan dönüşümlerin acısız olmadığını göstermektedir.

Somutlaştırmak için yine aynı örneği, aylık ortalama ücretin 2.000 avro olduğu bir durumu alalım: En eşitlikçi İskandinav paylaşımına göre %10'luk kesime aylık ortalama 4.000 avro (ve en yüksek ücretli %1'lik kesime aylık 10.000 avro), ortadaki %40'lık kesime 2.250 avro ve en düşük ücretli %50'lik kesime ise aylık 1.400 avro ücret düşer. Günümüzde gözlemlenen en eşitsiz paylaşıma sahip ABD'de ise hiyerarşi çok daha keskin çizgilerle çizilmektedir: en üst %10'luk kesime 7.000 avro (en üst %1'lik kesime 24.000 avro), ortadaki %40'lık kesime 2.000 avro, en düşük ücretli %50'lik kesime ise aylık yalnızca 1.000 avro.

Nüfusun en dezavantajlı yarısı için, bu iki paylaşım modeli arasında ciddi ve elle tutulur bir fark vardır: Yaşam boyunca %40'lık ek bir gelir elde etmek –vergiler ve transferler hariç, 1.000 avro yerine 1.400 avro– insanın yaşam şartları tercihlerinde, konut koşullarında, tatile çıkıp çıkmama kararlarında, planlarına, çocuklarına vs. ayıracağı parayla ilgili kararlarında hatırı sayılır sonuçlara yol açar. Ayrıca ülkelerin çoğunda en düşük ücretli %50'lik kesimde kadın nüfusunun ağırlıkta olduğunu, ülkeler arasındaki farkların da önemli ölçüde kadın ve erkeklerin ücretleri arasındaki büyük farklardan kaynaklandığını belirtmekte yarar var –bu farkın en az olduğu yer Kuzey Avrupa'dır.

Bu iki paylaşım modeli arasındaki fark nüfusun en avantajlı kesimleri için de önemlidir: Tüm yaşam boyunca ayda 4.000 avro yerine 7.000 avro (ya da daha da iyisi 10.000 avro yerine 24.000 avro) kazansak, aynı harcamaları yapmayız, satın almakla kalmaz, başkalarına ücret ödemeye başlarız –örneğin en düşük ücretli kesimden birini hizmetimize alırız. Eğer ABD'deki bu eğilim devam edecek olursa, 2030 yılındaki aylık gelirler –her zaman ayda 2.000 avroluk aynı ortalama ücreti baz alıyoruz– en üst %10'luk kesim için 9.000 avroya (%1'lik kesim için 34.000 avroya), orta %40'lık kesim için 1.750 avroya ve en düşük %50'lik kesim için de 800 avroya karşılık gelecektir. Somut bir ifadeyle, en üst %10'luk kesim, ücretlerinin çok küçük bir parçasıyla, en alttaki %50'lik kesime mensup çok sayıda hizmetçi tutabilir.[10]

Aynı ortalama ücrete uygulanan farklı emek geliri dağılımları, söz konusu toplumsal kesimler açısından tamamen farklı toplumsal ve ekonomik gerçeklikler, belli durumlarda da hiç de barışçıl olmayan eşitsizlikler doğurabilir. Tüm bu nedenlerle, bir toplumdaki emek eşitsizliğinin derecesini belirleyen ekonomik, toplumsal ve politik güçleri anlamak çok önemlidir.

Sermaye Eşitsizlikleri: Aşırı Eşitsizlikler

Emek gelirlerindeki eşitsizliğin bazen –hatalı olarak– kısmen ılımlı ve yumuşak gibi görünmesinin nedeni, tüm ülkelerde aşırı eşitsizliklere yol açan sermaye mülkiyetindeki paylaşımla karşılaştırılmasıdır (bkz. Tablo 7.2).

Servet konusunda en eşitlikçi ülkelerde –yine 1970-1980 dönemi İskandinav ülkeleri– en zengin %10'luk kesim tek başına milli servetin %50'sini, hatta en büyük servetler doğru bir şekilde hesaplanırsa biraz daha fazlasını –%50-60– temsil eder. Mevcut durumda, 2010'lu yılların başında, en zengin %10'luk kesimin payı tüm Avrupa ülkelerinde, özellikle de Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya'da, milli servetin yaklaşık %60'ına karşılık gelmektedir.

Şüphesiz en çarpıcı husus ise, tüm bu toplumlarda, nüfusun en yoksul yarısının hiçbir şeye sahip olmamasıdır: Servet açısından en yoksul %50'lik kesim daima milli servetin %10'una, hatta genelde %5'inden azına sahip olmuştur. 2010-2011 yıllarına ait en güncel ve-

rilere göre, Fransa'da en zengin %10'luk kesimin payı toplam servetin %62'sine karşılık gelirken, en yoksul %50'lik kesimin payı %4'tür. ABD'de, Amerikan Merkez Bankası (FED) tarafından aynı yıllar için düzenlenen bir araştırmaya göre, en üst onda birlik kesim toplam servetin %72'sine, en düşük %50'lik kesim ise yalnızca %2'sine sahiptir. Bu kaynağın, beyana dayalı anketlerin çoğu gibi, en büyük servetleri olduğundan az gösterdiğini de ekleyelim.[11] Daha önce de belirttiğimiz gibi, servetteki bu aşırı yoğunlaşma her yaş grubu içinde de görülmektedir.[12]

Netice itibarıyla, servet konusunda en eşitlikçi ülkelerdeki –örneğin 1970-1980 dönemi İskandinav ülkeleri– servet eşitsizliklerinin, ücretler konusunda en eşitsiz paylaşıma sahip ülkelerdeki –örneğin 2010'lu yılların başında ABD– ücret eşitsizliklerinden bile yüksek olduğunu görüyoruz (bkz. Tablo 7.1-7.2).

Bildiğim kadarıyla, sermaye mülkiyeti dağılımındaki eşitsizliğin makul bir biçimde "düşük" diye değerlendirilebileceği, yani toplumun en yoksul yarısının toplam servetten kayda değer –örneğin beşte birlik ya da dörtte birlik– bir pay aldığı tek bir ülke ya da tek bir dönem bile yoktur.[13] Yine de iyimser kalmayı tercih edebiliriz, bu nedenle Tablo 7.2'de, eşitsizliğin "düşük" ya da en azından İskandinav ("ortalama" eşitsizlik), Avrupa ("ortalamanın üstü") ve ABD paylaşımlarındakinden ("yüksek") daha düşük olduğu olası sanal bir servet paylaşımı örneğine yer verdik. Elbette böyle bir "ideal toplum"un nasıl yaratılabileceğine –bunun gerçekten arzulanacak bir amaç olduğunu varsaymak koşuluyla– ayrıca karar vermek gerekecektir (bu temel soruya IV. Kısım'da geri döneceğiz).[14]

Tıpkı ücret eşitsizliğinde yaptığımız gibi, bu rakamların neye karşılık geldiğini anlamakta yarar var. Yetişkin kişi başına ortalama net servetin 200.000 avro olduğu,[15] en zengin Avrupa ülkelerindeki güncel duruma yakın bir toplumu hayal edelim.[16] II. Kısım'da ortalama özel servetin de kabaca aynı büyüklükteki iki parçaya ayrıldığını görmüştük: bir tarafta gayrimenkuller, diğer tarafta finansal aktifler ve iş aktifleri (borçlar düşüldükten sonra, mevduatlar, tasarruf hesapları, hisse senedi ve tahvilden oluşan portföyler, hayat sigortaları, emeklilik fonları vs.). Elbette tüm bunlar, ülkeden ülkeye, bireyden bireye büyük bir çeşitlilik gösterir.

Eğer en yoksul %50'lik kesim toplam servetin %5'ine sahipse, tanım itibarıyla bu gruba mensup her birey ortalama olarak, toplumun tamamındaki ortalama bireysel servetin %10'una sahip demektir. Yukarıdaki paragrafta verilen örnek bağlamında, en yoksul %50'lik kesimin içindeki her birey ortalama olarak net 20.000 avroluk bir servete sahiptir. Bu, yok hükmünde bir rakam değildir, ama ülkenin zenginlerinin sahip olduklarına kıyasla pek de bir şey ifade etmez.

Somutlaştıracak olursak, böyle bir toplumda, nüfusun en yoksul yarısı sıfır ya da sıfıra yakın (birkaç bin avro) bir servete sahip çok sayıda kişiyi –genelde nüfusun dörtte biri– ve sıfırın altında (borçlar aktiflerden fazla olunca) bir servete sahip kayda değer sayıda kişiyi –nüfusun yirmide ya da onda biri– içerir. Diğer küçük servetler 60.000-70.000 avro seviyesine, hatta bunun biraz üzerine kadar sıralanır. Nüfusun en yoksul yarısında ortalamanın 20.000 avro civarında olması, durumların çeşitliliğinin ve sıfır servete yakın çok sayıda kişi olmasının bir sonucudur. Kişilerin gayrimenkul edinme sırasında ağır borç yükleri altına girdiği, bu durumda da net servetin çok düşük olacağı bazı durumlar da olabilir. Ama genel olarak karşımızdaki birey tablosu, serveti bir mevduat ya da tasarruf hesabındaki birkaç bin avrodan ibaret olan –bazen de birkaç on bin avroyu bulabilen– bir kiracıdır. Bu kişilerin sahip olduğu dayanıklı mallar –taşıt, mobilya, ev aletleri vs– servetlerine eklenirse, en yoksul %50'lik kesimin ortalama serveti en çok 30.000-40.000 avro seviyesine çıkar.[17]

Servet ve sermaye kavramları nüfusun bu yarısı için nispeten soyuttur. Milyonlarca kişi için servet, mevduat hesabındaki birkaç haftalık ücrete, bir vakitler bir teyzenin açtırdığı tasarruf hesabına, bir taşıta ve birkaç mobilyaya indirgenmiştir. Bu sarsıcı gerçeklik –servet o denli yoğunlaşmıştır ki pratikte toplumun önemli bir kesimi varlığından haberdar bile değildir, hatta bazen gerçekdışı varlıklara ya da gizemli kuruluşlara ait olduğu düşünülür– sermayenin ve onun paylaşımının yöntemsel ve sistematik olarak incelenmesini iyice kaçınılmaz hale getirmiştir.

Hiyerarşinin diğer ucunda, en zengin %10'luk kesim toplam servetin %60'lık kısmına sahipse, bu da otomatik olarak söz konusu ülkenin ortalama servetinin altı katına karşılık gelir. Seçtiğimiz, yetişkin başına ortalama 200.000 avroluk servet örneğine göre, en zengin %10'luk kesimde yetişkin başına net 1,2 milyon avroluk bir servet

düşer. En üst onda birlik kesimdeki servet dağılımının kendisi de aşırı derecede, ücret dağılımından bile daha eşitsizdir. En üst onda birlik kesimin payı, günümüzde birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi %60 seviyesine ulaştığında, en üst %1'lik kesimin payı yaklaşık %25 ve geriye kalan %9'un payı ise yaklaşık %35 olur. Bu durumda ilk grupta yer alanların ortalama serveti, toplum ortalamasının yirmi beş, ikinci gruptakilerin ise sadece dört katından fazlasıdır. Somutlaştırırsak, seçilmiş örnekte, en zengin %10'luk kesim ortalama net 1,2 milyon avroluk bir servete sahiptir, bunu da ayrıştıralım: En zengin %1'lik kesimin ortalama serveti 5 milyon avro, geriye kalan %9'un ise 800.000 avro civarındadır.[18]

Servetlerin yapısı, bu grubun içinde de büyük bir çeşitlilik göstermektedir. En üst onda birlik kesimdeki hemen herkes kendi konutuna sahiptir. Ama servetler hiyerarşisinde yukarılara çıktıkça, gayrimenkulün öneminin de azaldığını görüyoruz. Gayrimenkul %9'luk kesimin milyon avro civarındaki servetinin yarısından biraz fazlasını, hatta bazı durumlarda dörtte üçünden fazlasını temsil eder. En üst %1'lik kesimde ise, finansal aktiflerin ve iş aktiflerinin gayrimenkullerden daha ağır bastığını görüyoruz. Özellikle de hisse senetleri ve şirket ortaklıkları en büyük servetlerin neredeyse tamamını teşkil etmektedir. 2-5 milyon avroluk servetlerin üçte birinden azı gayrimenkuldür; 5 milyonluk servetlerde bu oran %20'lerin, 20 milyonluk servetlerde %10'un altına düşer ve bir noktada servetin neredeyse tamamı hisse senedi ve şirket ortaklıklarından oluşur. Konut, orta sınıfın ve ortalama müreffehlerin en sevdiği yatırımdır. Ancak asıl servet her zaman öncelikle finansal aktiflerden ve iş aktiflerinden oluşur.

En yoksul %50'nin (seçilen örnekte ortalama 20.000 avroluk servetiyle, toplam servetin %5'ine sahip olan) ve en zengin %10'un (ortalama 1,2 milyon avroluk servetiyle, toplam servetin %60'ına sahip olan) arasında %40'lık orta kesim bulunur: Bu "servet sahibi orta sınıf" toplam servetin %35'ini elinde bulundurur, bu da net ortalama servetinin –seçilen örnekte, tam olarak yetişkin başına 175.000 avro– tüm toplumun ortalamasına çok yakın olduğuna işaret eder. İkamet edilen konutun mülkiyetini elde etme, onun karşılığını ödeme konuları servetlerin 100.000 avro ile 400.000 avro arasında değişebildiği bu geniş grup açısından büyük önem arz eder. Esasen gayrimenkul biçimini alan

bu sermayeye, bazen göz ardı edilemeyecek finansal bir tasarruf eklenir. Örneğin, 200.000 avroluk bir net servet, 250.000 avroluk bir evden –100.000 avroluk konut kredisi borcu düşüldükten sonra–, hayat sigortası ve emeklilik tasarruf hesabına yatırılmış 50.000 avrodan oluşabilir. Evin kredi ödemesi bittiğinde, net servet 300.000 avro olacak, bu dönemde finansal tasarruf yapılırsa, daha da fazlasına ulaşılacaktır. Servet hiyerarşisinin ortasında yer alan bu sınıf, en yoksul %50'lik kesimden (hemen hiçbir şeyi olmayanlar) daha zengin, en zengin %10'luk kesimden (çok daha fazlasına sahip olanlar) ise daha yoksuldur.

20. Yüzyılın Büyük İcadı: Servet Sahibi Orta Sınıf

Ama bu durum bizi aldatmasın: Gerçek bir "servet sahibi orta sınıf"ın ortaya çıkışı, gelişmiş ülkelerdeki zenginlik paylaşımının 20. yüzyılda geçirdiği en önemli yapısal dönüşümdür. Bir yüzyıl geriye, *Belle Époque*'a, 1900-1910 civarına geri dönelim. Tüm Avrupa ülkelerinde, sermaye yoğunlaşması bugün olduğundan çok daha yüksekti. Tablo 7.2'de gösterdiğimiz büyüklük seviyelerini akılda tutmakta yarar var. 1900-1910 dönemine doğru, Fransa, İngiltere veya İsveç'te ve hakkında veriye sahip olduğumuz diğer tüm ülkelerde, en zengin onda birlik kesim milli servetin neredeyse tamamını elde tutuyordu: Payı %90'a ulaşmıştı. En üst %1'lik kesim ise toplam servetin %50'sine tek başına sahipti. En üst %1'lik kesimin payı eşitsizliğin çok yüksek olduğu İngiltere gibi belli ülkelerde de %60 seviyesindeydi. Buna karşılık ortada yer alan %40'lık kesim milli servetten %5'in biraz üstünde pay alıyordu (ülkeye göre değişen oranlarla, %5-10 arasında), yani en yoksul %50'lik kesimin bugün aldığı payın biraz fazlasına sahipti.

Diğer bir ifadeyle, orta sınıf diye bir şey yoktu, ortada yer alan %40'lık kesim servet bakımından neredeyse nüfusun en alttaki %50'lik kesimi kadar yoksuldu. Sermaye dağılımı sonucunda, neredeyse hiçbir şeye sahip olmayan büyük bir çoğunluk ve aktiflerin neredeyse tamamına sahip olan bir azınlık ortaya çıkmıştı. Gerçi sayıca önemli bir azınlık söz konusuydu (en üst onda birlik kesim, en üst %1'lik kesimden daha çok sayıda kişiyi kapsıyordu, ama %1'lik kesim bile sayısal olarak azımsanamayacak bir gruptu), ancak yine de bir azınlıktı. Tüm

toplumlarda olduğu gibi, paylaşım eğrisi kesintisizdi. Ama bu eğrinin eğimi en üst onda birlik ve en üst %1'lik kesimlere yaklaştığında ansızın dikleşiyordu; bu ani çıkış, en yoksul %90'ın dünyasından (bugünün rakamlarıyla herkesin servet namına en fazla birkaç on bin avroya sahip olduğu bir dünya), en zengin %10'un ya da birkaç milyon avroluk, hatta onlarca milyon avroluk servetlere sahip olanların dünyasına geçişi gösterir.[19]

Servet sahibi bir orta sınıfın ortaya çıkması tarihsel açıdan önemlidir, bu büyük –ama kırılgan– tarihsel icadı hafife alırsak, hata ederiz. Elbette, servet yoğunlaşmasının bugün de çok şiddetli olduğuna vurgu yapma arzusu duyabiliriz: En üst onda birlik kesimin payı 21. yüzyılın başında %60'tır, ABD'de ise %70'i geçmektedir. Nüfusun en yoksul yarısına gelince, bu kesim geçmişteki kadar yoksuldur: 2010'da da, 1910'daki gibi toplam servetin ancak %5'ine sahiptir. Esasen orta sınıf da ancak birkaç kırıntı kapabilmiştir: Avrupa'da toplam servetin üçte birinden biraz fazlasını, ABD'de ise dörtte birini. Ortadaki bu kesimin nüfusu, en üst onda birlik kesimden dört kat daha fazla, sahip olduğu servetse en üst onda birlik kesimin payından iki-üç kat daha azdır. Hiçbir şeyin değişmediği sonucuna da varılabilir: Sermayenin olduğu yerde her zaman aşırı eşitsizlik söz konusudur (bkz. Tablo 7.2).

Bu söylenenler yanlış değil ve şu gerçekliğin farkında olmak gerek: Servet eşitsizliklerindeki tarihi düşüş, düşünülenden çok daha azdır. Öte yandan, eşitsizliklerdeki bu daralmanın geri dönüşsüz olduğunu garanti eden hiçbir şey yoktur. Yine de bu kırıntılar tamamen önemsiz de sayılamaz, bu dönüşümün tarihsel önemini hafife almak hatalı olur. 200.000 avro ya da 300.000 avro değerindeki bir servete sahip olmak çok zengin olmak anlamına gelmez belki, ama tamamen yoksul olmak anlamına da gelmez –ve genelde yoksul muamelesi görmeyi kimse istemez. On milyonlarca kişinin –nüfusun yoksullar ve zenginler arasındaki ara kesimini temsil eden %40'ı– bireysel olarak birkaç yüz bin avroya sahip olup, topluca milli servetin dörtte biri ile üçte biri arasındaki bir kısmını elinde tutmaya başlaması alelade bir dönüşüm değildir. Tarihsel açıdan büyük bir değişimdir, toplumun sosyal manzarasını ve politik yapısını kökten değiştirmiş ve dağılıma ilişkin ihtilafın koşullarının yeniden tanımlanmasına katkı sağlamıştır. Bu nedenle bu büyük dönüşümün nedenlerini mutlaka anlamalıyız.

Bu dönüşüm aynı zamanda en büyük servetlerin payındaki sert bir düşüş şeklinde de yansımıştır: En üst %1'lik kesimin payı yarıdan aza düşmüş, yani 20. yüzyıl başında Avrupa'da %50 seviyesinde olan payları, 20. yüzyıl sonu ve 21. yüzyıl başında %20-25 seviyesine kadar gerilemiştir. Göreceğimiz üzere, bu durum, bir insanın yıllık rantla rahat bir yaşam sürmesine yetecek kadar büyük servetlerin sayısının düşmesi, hırslı genç Rastignac'ın Matmazel Victorine ile evlenerek, hukuk eğitiminin sağlayabileceğinden daha müreffeh bir yaşam sürmesi olasılığının ortadan kalkması anlamında, Vautrin'in dile getirdiği şartları da geçersiz kılmıştır. 1900-1910 döneminde Avrupa'da gözlemlediğimiz aşırı servet yoğunlaşmasının 19. yüzyıl boyunca var olduğunu düşünürsek, bu değişimin tarihsel açıdan önemi iyice artar. Elimizdeki tüm kaynaklar, bu büyüklük seviyelerinin –en üst onda birlik kesimin %90, en üst %1'lik kesimin en az %50 seviyesindeki payı– ister *Ancien Régime* dönemi Fransa'sı, ister 18. yüzyıl İngiltere'si olsun, tüm geleneksel kırsal toplumlara özgü olduğunu gösteriyor. Aslında Balzac ve Jane Austen'ın romanlarında tasvir ettikleri türden, tamamen servet birikimi ve miras tarafından belirlenen servete dayalı toplumların var olup gelişebilmesi için, böyle bir sermaye yoğunlaşması vazgeçilmez bir koşuldur. Bu yüzden, bu kitabın temel amaçlarından biri böylesi servet yoğunlaşma seviyelerinin ortaya çıkma, sürüp gitme, çökme ve hatta yeniden ortaya çıkma koşullarını anlamaya çalışmaktır.

Toplam Gelir Eşitsizliği: İki Ayrı Dünya

Artık toplam gelir eşitsizliğini, yani emek ve sermaye gelirlerinin toplamındaki eşitsizlik düzeyini ele alabiliriz (bkz. Tablo 7.3). Beklenebileceği üzere, toplam gelir eşitsizliği emek gelirindeki eşitsizlik ve sermaye mülkiyetindeki eşitsizlik arasında yer almaktadır. Toplam gelir eşitsizliği seviyesinin, sermaye eşitsizliğinden çok, emek eşitsizliğine yakın olduğunu da kaydedelim; emek gelirleri genelde toplam milli gelirin üçte ikisi ilâ dörtte üçünü temsil ettikleri için bunda da şaşırtıcı bir yan yoktur.

Somut bir ifadeyle, gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesimi en eşitlikçi toplumlarda –1970-1980 dönemi İskandinav ülkeleri– milli gelirin %25'ini alır (bu oran o dönemde Almanya ve Fransa'da %30'du, bugün %35'tir). *Ancien Régime* ve *Belle Époque* dönemi Fransa'sı ya

da İngiltere'si ve 2010'lu yılların ABD'si gibi en eşitsiz toplumlarda ise bu pay %50'ye kadar çıkabilir (bunun %20'si en üst %1'lik kesime gider).

Gelirdeki yoğunlaşmanın bu azami seviyenin de üstüne çıkacağı bir toplum düşünülebilir mi? Elbette hayır. Eğer en üst onda birlik kesim her yıl üretilen kaynakların %90'ını (en üst %1'lik kesim de, servet yoğunlaşmasında olduğu gibi, tek başına %50'sini) alsaydı, alışılmışın dışında bir baskı aygıtı kurulmadığı sürece, bir devrim çok geçmeden bu duruma son verirdi. Sermaye mülkiyeti söz konusu olduğunda da, böyle bir yoğunlaşma seviyesi çok şiddetli politik gerginliklerin kaynağıdır ve aslında genel oy hakkıyla da bağdaşmaz. Sermaye gelirleri milli gelirin sınırlı bir kısmını, dörtte bir ilâ üçte birini, bazen de yoğunlaşmanın aşırı noktalara vardığı *Ancien Régime* döneminde olduğu gibi biraz daha fazlasını temsil ettiği sürece bu duruma katlanılabilir: Ancak eğer böyle bir eşitsizlik seviyesi milli gelirin tamamına uygulanırsa, bunun kalıcı bir kabul görmesi pek düşünülemez.

Bununla birlikte, elimizde en üst onda birlik kesimin milli gelir içindeki payının üst sınırının %50 olduğunu ya da bir ülke bu sembolik eşiği aşarsa dünyanın yıkılacağını ileri sürmemize izin verecek bir dayanak yok. Doğruyu söylemek gerekirse, elimizdeki tarihi veriler nispeten eksiktir ve bu sembolik eşiğin çoktan geçilmiş olma ihtimalini de görmezden gelmemeliyiz. Özellikle *Ancien Régime* boyunca ve Fransız Devrimi öncesinde veya daha genel olarak tüm geleneksel kırsal toplumlarda, en üst onda birlik kesimin payının milli gelirin %50'sini geçmiş ya da %60'ına yaklaşmış –hatta onu da geçmiş– olması muhtemeldir. Gerçekte, eşitsizliklerin sürdürülebilir olup olmaması yalnızca baskı aygıtlarının değil, aynı zamanda –belki de daha çok– meşrulaştırma aygıtlarının tesirine bağlıdır. Eğer eşitsizlikler meşru olarak algılanırsa, örneğin zenginlerin yoksullardan daha çok –ve daha verimli– çalışma tercihlerinin bir neticesi olarak görülürse ya da zenginlerin daha fazla para kazanmalarını engellemenin kaçınılmaz olarak en yoksullara zarar vereceği düşünülürse, gelir yoğunlaşması tüm tarihi rekorları pekâlâ kırabilir. Bu nedenle Tablo 7.3'te ABD'de emek gelirindeki eşitsizliğin –ve daha az bir derecede sermaye mülkiyetindeki eşitsizliğin– son otuz yıllık dönemdeki eğilimi sürdürmesi halinde, 2030 yılına doğru yeni bir rekora erişeceğini gösterdik. Çünkü böyle giderse, netice itibarıyla, milli

gelirden en üst onda birlik kesimin aldığı pay %60'a çıkarken, nüfusun en yoksul yarısının aldığı pay ise %15'e düşecektir.

Bu noktayı tekrar vurgulayalım: Asıl mesele eşitsizliklerin büyüklüğünden ziyade, meşrulaştırılıp meşrulaştırılmadığıdır. Eşitsizliklerin yapısını incelemek bu nedenle şarttır. Bu açıdan bakınca, Tablo 7.1-7.3 öncelikle bir toplumun toplam gelir eşitsizliğinde aşırı bir seviyeye (en üst onda birlik %50, en üst %1'lik %20) ulaşılmasının iki farklı yolu olduğunu gösteriyor.

İlk yol klasik bir güzergâh izler ve "aşırı derecede servete dayalı toplum"un (ya da "rantiye toplumu"), yani miras yoluyla edinilmiş servetin çok önemli olduğu ve servette yoğunlaşmanın aşırı seviyelere ulaştığı bir toplumun (en üst onda birlik kesim servetin %90'ına, en üst %1'lik kesim de tek başına %50'sine sahiptir) ürünüdür. Toplam gelir hiyerarşisine de bu nedenle sermayenin, özellikle de miras yoluyla edinilmiş sermayenin çok yüksek getirileri hükmeder. Gerek *Ancien Regime* Fransa'sında, gerekse *Belle Epoque* dönemi Avrupa ülkelerinde bu şema karşımıza çıkar –belli farklılıklar olsa da, ortak noktalar daha çoktur. Böylesi mülkiyet ve eşitsizlik yapılarının nasıl ortaya çıktıklarını, varlıklarını nasıl sürdürdüklerini ve ne ölçüde geçmişte kaldıklarını ya da 21. yüzyılda da karşımıza çıkıp çıkmayacaklarını anlamamız gerekecek.

İkinci yol ise, büyük ölçüde son otuz, kırk yıllık dönemde ABD tarafından icat edilmiş yeni bir güzergâhı izler. Bu şemaya göre toplam gelirdeki aşırı eşitsizlik "aşırı meritokratik toplum"un (ya da en azından hiyerarşinin tepesinde bulunanların sevdiği terim budur) bir ürünüdür. Bu toplumu "süper starlar toplumu" olarak da (ya da "süper yöneticiler" toplumu olarak; tabii bu biraz farklıdır: Hangi nitelemenin daha doğru olduğunu göreceğiz) adlandırabiliriz. Diğer bir ifadeyle, çok eşitsiz bir toplum söz konusudur, ama gelir hiyerarşisinin zirvesini miras gelirleri değil, çok yüksek emek gelirleri işgal etmiştir. Şu aşamada böyle bir toplumun "aşırı meritokratik" olarak değerlendirilmeyi hak edip etmediği konusunda herhangi bir hüküm vermediğimizi de belirtelim. Böyle bir toplumda kazananların toplumsal hiyerarşiyi bu şekilde tarif etmek istemesi şaşırtıcı değildir, kaldı ki bazı kaybedenleri buna ikna etmekte başarılı oldukları da aşikârdır. Ama bizim açımızdan bir varsayımın değil, olası –tam zıt yöndeki bir sonuç kadar olası– bir sonucun söz konusu olması gerekir. ABD'de emek geliri eşitsizliğindeki

artışın "meritokratik" mantıkla ne derece örtüştüğünü inceleyeceğiz (ve böylesine karmaşık, normatif bir soruya yanıt vermenin mümkün olup olmadığını da görmüş olacağız).

Bulunduğumuz noktada, iki tip aşırı eşitsiz toplum arasında, "rantiye toplumu" ile "süper yöneticiler toplumu" arasında kurulan mutlak karşıtlığın naif ve aşırı olduğunu söylemekle yetinelim. Bu iki tip eşitsizlik hiç sorunsuz bir arada var olabilir: Aynı anda hem üst düzey yönetici, hem de rantiye olmanın önünde bir engel yoktur, hatta aksi yönde pek çok olasılık mevcuttur. ABD'de Avrupa'dakine kıyasla çok daha yüksek olan servet yoğunlaşması da tam olarak buna işaret ediyor. Elbette bu üst düzey yöneticilerin çocukları da rantiye olabilir, bunun da önünde bir engel yok. Pratikte tüm toplumlar bu iki mantığı birbirine karıştırır. Bununla beraber, aynı eşitsizlik seviyesine ulaşmanın birçok yolu vardır, 2010'lu yılların ABD'sinde öncelikle emek gelirlerinde rekor bir eşitsizlik (geçmişin tüm toplumlarından, en derin uçurumların olduğu toplumlardan bile daha yüksek bir seviyededir) ve servette geleneksel toplumlar ya da 1900-1910 dönemi Avrupa'sındaki kadar aşırı olmayan bir eşitsizlik vardır. Dolayısıyla bu iki mantığın her birinin hangi koşullar altında geliştiğini –21. yüzyılda bu iki mantığın birbirini ikame etmek yerine pekâlâ birbirini tamamlayabileceğini, böylece ilk ikisinden de aşırı bir eşitsizlik dünyasına yol açabileceklerini akılda tutarak– anlamamız büyük önem taşıyor.[20]

Bireşimli Endekslerin Yol Açtığı Sorunlar

Farklı ülkelerde gözlemlediğimiz tarihsel değişimleri ayrıntılı olarak ele almadan ve bu sorulara yanıt vermeye çalışmadan önce, yönteme dair birçok noktayı açıklığa kavuşturmamız gerekiyor. Özellikle Tablo 7.1-7.3'te, farklı paylaşımlara karşılık gelen Gini katsayılarına yer verdik. Gini katsayısı –eserlerini 20. yüzyılın başında ve iki dünya savaşı arasındaki dönemde yazmış İtalyan istatistikçi Corrado Gini'nin adından hareketle– resmi raporlarda ve kamu tartışmalarında en sık başvurulan bireşimli eşitsizlik endekslerinden biridir. Teorik açıdan, her zaman sıfır ve bir arasındadır: Tam eşitlik durumunda sıfıra, mutlak eşitsizlik durumunda, yani küçük bir grup mevcut kaynakların tamamını aldığında ise bire eşittir.

Somutlaştırırsak, Gini katsayısı farklı toplumlarda gözlemlenen emek gelirlerinin paylaşımında 0,2-0,4, sermaye mülkiyeti paylaşımında 0,6-0,9 ve toplam gelir eşitsizliğinde 0,3-0,5 arasında değişir. 0,19'luk bir Gini katsayısına sahip, 1970-1980 dönemi İskandinav ülkelerindeki emek geliri paylaşımı mutlak eşitliğe çok uzak olmayan bir düzeydedir. Buna karşılık, 0,85'lik Gini katsayısıyla, *Belle Époque* Avrupa'sı servet paylaşımı konusunda mutlak eşitsizlik düzeyine çok yakındır.[21]

Bu katsayılar –Theil endeksi gibi başka endeksler de vardır– kimi zaman faydalıdır, ancak birçok sorunu da beraberinde getirirler. Eşitsizliğe dair her şeyi –hiyerarşinin en altı ve ortası, ortası ve üstü, üstü ve en üstü arasındaki eşitsizlikleri– tek bir sayısal göstergeye indirgerler –ilk bakışta oldukça basit ve çekici gelebilse de kaçınılmaz olarak biraz yanıltıcıdır. Gerçekte, çok boyutlu bir gerçekliği tek boyutlu bir göstergeye indirgemek imkânsızdır, böyle bir gösterge bu gerçekliği sadece sadeleştirmiş olur ve ayrı ayrı değerlendirilmesi gereken şeyleri birbirine karıştırır. Eşitsizliğin toplumsal gerçekliği, ekonomik ve politik anlamı, paylaşımın seviyesine göre büyük farklılıklar gösterir, bu nedenle her birinin ayrı ayrı incelenmesi gerekir. Ayrıca, Gini katsayıları ve diğer bireşimli endeksler, emek ve sermaye eşitsizliklerini de birbirine karıştırma eğilimindedir, gelgelelim bu iki durumda etkili olan ekonomik mekanizmalar ve eşitsizliğin normatif meşrulaştırma yolları birbirinden tamamen farklıdır. Tüm bu sebeplerle, eşitsizlikleri ifade ederken Gini katsayısı gibi bireşimli endekslere başvurmak yerine, toplam gelir ve toplam servetin farklı onda birlik ya da %1'lik kesimler arasında nasıl paylaşıldığını gösteren tablolar üzerinden ilerlemek bizce daha doğrudur. Bu paylaşım tablolarının diğer bir özelliği de, dikkatleri geçerli hiyerarşiyi meydana getiren farklı toplumsal grupların gelir ve servet seviyelerine çekmesidir. Bu tablolarda seviyeler, yorumlanması zor, bireşimli istatistiki ölçümler şeklinde değil, parasal olarak (ya da söz konusu ülkedeki ortalama gelir ya da servet seviyesinin bir yüzdesi olarak) ifade edilirler. Bu tablolar, eşitsizlik hakkında somut ve daha ete kemiğe bürünmüş bir bakış açısı edinmemizi ve bu tür sorunları incelerken kullanılan verilerin gerçekliğinin ve sınırlarının daha iyi farkına varılmasını sağlar. Buna karşılık, Gini katsayısı gibi istatistiki endeksler eşitsizliğin sentez şeklindeki soyut bir görünümünü sunar, bu da insanların çağdaş hiyerarşide kendi konumlarını kavramasını zorlaştırır (dağılımın üst

yüzdelerinde yer alan ve bu gerçeği unutma eğiliminde olanlar, başta da ekonomistler için bunun zararlı olduğu pek söylenemez). Bu endeksler, bu göstergelerin altında yatan anormallik ve tutarsızlıkları ya da ülkeler ve dönemlerin doğrudan karşılaştırılamayacağı gerçeğini (örneğin, dağılımın tepesi ayrıştırılır ya da bazı ülkeler için sermaye geliri dışarıda bırakılırken, diğerleri için bırakılmaz) gizlerler. Paylaşım tabloları bizi daha tutarlı ve şeffaf olmaya zorlar.

Resmi Yayınlar Neyi Gizliyor?

Aynı nedenlerden, OECD ve farklı ülkelerin istatistik kurumlarının eşitsizlik hakkındaki resmi raporlarında kullandığı ondalıklar arası oranlar gibi göstergelere karşı da temkinli davranıyoruz. En çok kullanılan ondalıklar arası oran P90/P10'dır; bu da dağılımda yüz kademenin 90. basamağına karşılık gelen gelir eşiğiyle 10. basamağına karşılık gelen gelir eşiği arasındaki orandır.[22] Örneğin, %10'luk en zengin kesimin bir parçası olmak için aylık 5.000 avro eşiğini geçmiş olmak ve en yoksul %10'luk kesimin parçası olabilmek için de 1.000 avro eşiğinin altında kalmak gerekiyorsa, bu durumda P90/P10 oranı 5 olacaktır.

Bu tip göstergeler faydalı olabilirler –geçerli paylaşımın tamamı hakkında daha fazla bilgi edinmek her zaman iyidir. Ancak teorik açıdan, bu göstergelerin 90. yüzde birin, yani 90. basamağın üstündeki dağılımı tamamen göz ardı ettiğinin farkında olmak gerekir. Somut bir ifadeyle, aynı P90/P10 oranı ne olursa olsun, üst onda birlik kesimin toplam gelirden ya da toplam servetten aldığı pay %20 (1970-1980 dönemi İskandinav ülkeleri) ya da %50 (2010'lu yıllar ABD'si), hatta %90 (*Belle Époque* dönemi Avrupa'sı) bile olabilir. Bu istatistikleri derleyen uluslararası kuruluşların ya da istatistik kurumlarının yayınlarından bu konuda hiçbir şey öğrenemeyiz, çünkü bu raporlar genellikle dağılımın tepe noktasını görmezden gelir ve 90. basamağın üstündeki gelir ve servete dair hiçbir iz taşımayan endekslere yoğunlaşmayı tercih ederler.

Bu durum genellikle mevcut verilerin "kusur"larıyla meşrulaştırılır. Bu tür zorluklar vardır, ancak WTID'de sınırlı imkânlarla toplanan ve yavaş yavaş yöntemleri değiştirmeye başlayan tarihi verilerin gayet güzel örneklediği gibi, uygun kaynaklar kullanılarak bu zorlukların üste-

sinden gelinebilir. Gerçekte, ulusal ve uluslararası kuruluşların yöntem tercihleri hiç masum değildir: Bu resmi raporlar, zenginliğin paylaşımı hakkında kamunun bilgilendirilmesine sözde katkı sağlarken, pratikte eşitsizlikleri törpüleyerek sahte bir görüntü sunarlar.

Bu tıpkı 1789 yılında Fransa'daki eşitsizlikleri göstermek için hazırlanmış bir resmi raporun, sırf karmaşık bir konu olduğu bahanesiyle, 90. yüzde birlik basamağın ötesindekileri, en üst %10'u –dönemin aristrokratlarından 5-10 kat daha kalabalık bir kesimi– kasıtlı olarak göz ardı etmesine benzer. Namuslu davranmak adına geliştirilen böyle bir yaklaşım kaçınılmaz olarak aşırılığa kaçan fantezileri besler ve ortalığı yatıştırmak yerine, resmi istatistiklere, istatistikçilere duyulan güvene zarar verir. Buna karşılık, bu ondalıklar arası oranlar kimi zaman büyük ölçüde yapay sebeplerden kaynaklanan devasa oranlara da yol açabilirler. Örneğin, sermaye mülkiyeti paylaşımına bakalım: En yoksul %50, neredeyse hiçbir şeye sahip değildir. Küçük servetleri nasıl ölçtüğümüze –örneğin dayanıklı malları ya da borçları hesaba katıp katmadığımıza– bağlı olarak servet hiyerarşisinin alttan 10. yüzde birlik basamağının seviyesinde, aynı toplumsal gerçekliğe tekabül eden çok farklı tahminlerle karşılaşılabilir: Duruma göre, 100, 1.000 ya da 10.000 avro sonuçlarına varılabilir, aslında bu sonuçlar da çok farklı değildir ama ülkelere ve dönemlere göre çok farklılaşan ondalıklar arası oranlar bulunmasına yol açabilirler; halbuki servet dağılımındaki en yoksul %50 her yerde toplam servetin %5'inden daha azına sahiptir. Aynı durum emek gelirinin dağılımı için de ama daha sınırlı bir derecede geçerlidir: İkame gelirlerin ve düşük iş saatlerinin (örneğin emek gelirlerinin ortalamasının haftalık, aylık, yıllık, on yıllık sürelere göre mi alınacağına) nasıl ele alınacağına bağlı olarak, aşırı derecede değişken P10 eşikleriyle (ve oranlarla) karşılaşabiliriz, ama bu arada emek geliri dağılımındaki en yoksul %50'nin toplam emek gelirlerinden aldığı pay hiç değişmez.[23] Dağılımları, Tablo 7.1-7.3'te gösterdiğim yöntemle incelemenin çok daha uygun olduğunu gösteren sebeplerden biri de, önerdiğim yöntemin verili %1'lik kesimler için eşik seviyeler belirlemekten ziyade, farklı kesimlerin, özellikle de her toplumun en alt %50'lik kesimi ve en üst onda birlik kesiminin gelir ve servetten aldığı paya odaklanmasıdır. Bu paylar, ondalıklar arası oranlara kıyasla gerçekliğin çok daha dengeli bir görünümünü sunar.[24]

"Sosyal Tablolar"a ve Politik Aritmetiğe Dönüş

İşte bu gerekçelerle, bu bölümde incelediğimiz dağılım tablolarını, servet paylaşımını incelemek açısından bireşimli endekslerden ve ondalıklar arası oranlardan çok daha uygun bir araç olarak değerlendiriyoruz.

Yaklaşımımızın ulusal muhasebe ile de daha uyumlu olduğunu ekleyelim. Bugün ulusal hesaplar birçok ülkede yıllık dönemler itibarıyla milli geliri ve milli serveti (ve demografik kaynaklar da toplam nüfusu kolayca gösterdiğine göre, ortalama geliri ve ortalama serveti de) ölçmemize izin verdiği için, bir sonraki adım genellikle bu toplam gelir ve toplam servet tutarlarını ondalık ve yüzdelik kesimlere ayırmaktır. Bu öneri, ulusal muhasebeyi iyileştirmek ve "insanileştirmek" gayretindeki çok sayıda rapor tarafından formüle edilmiş, ancak bu konuda bugüne dek pek de yol katedilememiştir.[25] En yoksul %50, onu izleyen %40 ve en zengin %10'u ayrı ayrı göstermeye izin veren bir ayrıştırma, bu uygulamanın ilk adımı olarak kabul edilebilir. Böyle bir yaklaşım her gözlemciye yurtiçi üretimdeki ve milli gelirdeki artışın, farklı toplumsal kesimlere reel olarak yansıyıp yansımadığını görme imkânını verir. Örneğin, büyümenin ne kadarının dağılımın tepesindekiler tarafından ölçüsüzce gasbedildiğini saptayabilmek için, en üst onda birlik kesimin aldığı payı bilmemiz yetecektir. Bu soruya, hiçbir Gini katsayısı, hiçbir ondalıklar arası oran böylesine açık ve kesin bir yanıt veremez.

Son olarak, kullanımını önerdiğimiz paylaşım tablolarının bir açıdan 18. yüzyılda ve 19. yüzyılın başında moda olan "sosyal tablolar"a oldukça yakın olduğunu da belirtelim. 17. yüzyılın sonunda ve 18. yüzyıl boyunca İngiltere ve Fransa'da tasarlanmış olan bu sosyal tablolar, Fransa'da Aydınlanma Çağı boyunca, Diderot'nun *Ansiklopedi*'sinde yer alan meşhur "politik aritmetik" makalesinde olduğu gibi, yaygın bir biçimde kullanılmış, sadeleştirilmiş ve yorumlanmıştır. Gregory King'in 1688 yılı için oluşturduğu ilk versiyonlarından, Fransız Devrimi'nin arifesinde Expilly ve Isnard ya da Napoléon döneminde Peuchet, Colquhoun ya da Blodget tarafından detaylandırılmış versiyonlarına kadar, bu tablolar toplumsal yapıyı daima bir bütün olarak resmetmeye çalışırlar: Soylu, burjuva, çeşitli unvan sahipleri, zanaatkâr, çiftçi vs. sayısını ve onların tahmini gelirlerini (ve bazen de tahmini servetini), yazarların aynı döneme ait ilk milli gelir ve milli servet tahminleriyle ilişki

içerisinde gösterirler. Temel fark yine de bu tablolarda hazırlandıkları dönemin toplumsal kategorilerinin kullanılması ve zenginliğin ondalık ya da yüzdelik dilimlerle açıklanmamasıdır.[26]

Buna rağmen bu tablolar, eşitsizliğin reel boyutlarını, farklı toplumsal kesimlerin (özellikle de farklı elit tabakaların) milli servetten aldığı paylara vurgu yapmak suretiyle resmetmeye çalışmıştır, bu anlamda da bu tablolar ile bizim benimsediğimiz yaklaşım arasında bariz bir yakınlık vardır. Buna karşılık bu tablolar, 20. yüzyılda sıkça kullanılan ve zenginliğin paylaşımı sorununu olağanlaştırmaya çalışan, Gini ya da Pareto'nunkiler gibi zamandan bağımsız ve çelişkisiz addedilen steril istatistiki ölçümlerden tamamen farklı bir ruh taşırlar. Eşitsizlikleri ölçerken kullanılan yöntem her zaman taraflıdır. Bu tartışmalara, Pareto ve onun meşhur katsayılarını ele alacağımız gelecek bölümlerde geri döneceğiz.

8

İki Dünya

Ele alacağımız konunun kavramlarını ayrıntılı olarak tanımladık, emek ve sermaye eşitsizliklerinin pratikte ulaştığı büyüklük seviyelerini gösterdik. Şimdi, kronolojiyi ve eşitsizliğin farklı ülkelerdeki tarihsel değişimini incelemenin sırası geldi. Eşitsizliklerin yapısı 19. yüzyıldan bu yana neden ve nasıl değişmiştir? 1914-1945 döneminin şoklarının 20. yüzyılda eşitsizliklerin azalmasında önemli bir rol oynadığını ve bu olgunun uyumlu ve kendiliğinden bir süreçle pek de alakalı olmadığını göreceğiz. Ayrıca, eşitsizliklerde 1970-1980 döneminden bu yana gözlemlenen artış ülkeler arasında çok ciddi farklılık göstermektedir; bu durum da kurumsal ve politik etmenlerin bu süreçte merkezi bir rol oynadığına işaret etmektedir.

Basit Bir Örnek: 20. Yüzyılda Fransa'daki Eşitsizliklerde Azalma

Fransa örneğini ayrıntılarıyla ele alarak başlayacağız; elimizin altındaki zengin tarihsel kaynaklar sayesinde iyi belgelenmiş durumdaki bu örnek nispeten (bir eşitsizlik tarihi ne kadar basit ve doğrusal olabilirse

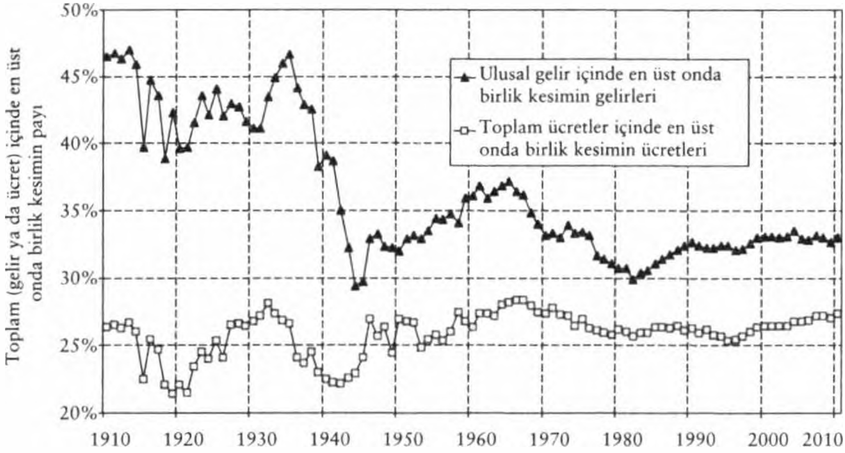
o kadar) basit ve doğrusaldır ve her şeyden evvel diğer birçok Avrupa ülkesinde, en azından "Kıta Avrupa'sı"nda ve bir dereceye kadar da Japonya'da gözlemlenen değişimleri temsil etme kabiliyetine sahiptir. İngiltere'yi dışarıda tutuyoruz, zira İngiltere bazı açılardan ABD ve Avrupa arasında bir yerde durmaktadır. Daha sonra ABD örneğine geçecek ve nihayetinde de analizimizi, hakkında yeterli tarihsel veriye sahip olduğumuz gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri içine alacak biçimde genişleteceğiz.

Grafik 8.1'de iki evrimi gösterdik: ilki gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesiminin milli gelirden aldığı paydaki değişim, ikincisi de ücret hiyerarşisindeki en üst onda birlik kesimin toplam ücretten aldığı paydaki değişim. Üç olgu göze çarpıyor.

Her şeyden önce, Fransa'daki gelir eşitsizliği *Belle Époque*'tan sonra hızla azalmıştır: En üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı pay Birinci Dünya Savaşı arifesinde %45-50 seviyesindeydi, bugün ise %30-35 seviyesine inmiş durumdadır.

Milli gelirden alınan paydaki düşüş 15 puana yakındır, bu da kayda değer bir azalmadır: Bu durum en zengin %10'luk kesimin üretilen zenginlikten her yıl aldığı payın üçte bir seviyesinde azaldığını ve nüfusun geri kalan %90'lık kesiminin aldığı payın ise yaklaşık üçte bir oranında arttığını göstermektedir. İlk bakışta bu artışın, en yoksul %50'lik kesimin *Belle Époque*'ta aldığı payın dörtte üçüne ve günümüzde aldığı payın da yarısından fazlasına karşılık geldiğini fark ediyoruz.[1] Bu bölümde birincil gelirlerdeki (yani vergi ve transfer öncesi gelirler) eşitsizliğin geçirdiği değişimi incelediğimizi de hatırlatalım. Gelecek kısımda vergi ve transferlerin eşitsizliklerin azalmasına ne derece katkı sağladığını göreceğiz. Eşitsizliklerdeki bu düşüş daha eşitlikçi bir toplumda yaşadığımız anlamına gelmiyor: Öncelikle *Belle Epoque* toplumunun aşırı eşitsiz olduğunu, tarihte gelmiş geçmiş en eşitsiz toplumlardan biri olduğunu gösteriyor; günümüzde böylesi bir eşitsizliğin büründüğü biçimlerin ve kullandığı mantığın kabul edilmesi –sanıyorum ki– mümkün değildir. İkinci olgu, eşitsizliklerde geçtiğimiz yüzyılda yaşanan düşüşün, tamamen sermayenin yüksek getirisindeki düşüşe bağlı olmasıdır. Eğer sermaye gelirlerini bir kenara bırakıp, sadece ücret eşitsizliğine yoğunlaşırsak, paylaşımın uzun vadede ne denli istikrarlı olduğunu fark ederiz. 1900-1910 döneminde ve 2010'lu yıllarda, ücret hiyerarşisinin

Grafik 8.1
Fransa'da Gelir Eşitsizliği, 1910-2010



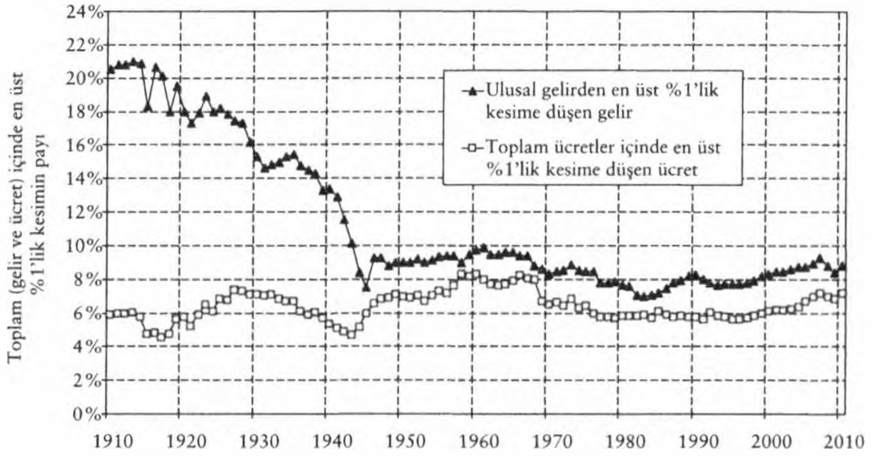
20. yüzyıl boyunca Fransa'da toplam gelirdeki (emek ve sermaye) eşitsizlik düşmüş, ücret eşitsizliği ise değişmeden kalmıştır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

en üst onda birlik dilimi toplam ücretlerin %25'ine yakınını almaktadır. Elimizdeki kaynaklar, dağılımın alt kesimlerindeki eşitsizliğin de uzun süre aynı kaldığını gösteriyor. Örneğin, en düşük ücretli %50'lik kesimin toplam ücretlerden aldığı pay daima toplam ücretlerin %25-30'u seviyesinde olmuştur (bu grup içindeki ortalama ücret, ücretliler toplamı içindeki ortalama ücretin %50-60'ına karşılık gelmektedir) ve uzun vadede ne yönde bir değişme olacağına ilişkin bir emare bulunmamaktadır.[2] Aradan geçen yüz yılla birlikte ücretlerin seviyesi, meslekler ve nitelikler elbette tamamen değişmiştir, ancak ücret hiyerarşisi neredeyse hiç değişmemiştir. Yüksek sermaye gelirleri düşmese, 20. yüzyılda gelir eşitsizliği azalmazdı.

Bu olgu, toplumsal hiyerarşide yukarılara doğru ilerlediğimizde çok daha çarpıcı bir hale gelir. Şimdi en üst %1'lik kesimdeki değişimi inceleyelim (bkz. Grafik 8.2).[3]

Belle Epoque'taki rekor eşitsizliğe kıyasla, Fransa'daki gelir hiyerarşisindeki en üst %1'lik kesimin aldığı pay 20. yüzyılda gerçekten çökmüştür, 1900-1910 döneminde bu kesimin milli gelirden aldığı pay %20'nin üzerindeydi, ancak bu oran 2000-2010 döneminde %8-9 seviyesine gerilemiş durumdadır. Yüz yıl içinde alınan payın yarıya inmesi, hatta Fransa'da 1980'li yılların başında en üst %1'lik kesimin milli

Grafik 8.2
Fransa'da Rantiyelerin Çöküşü, 1910-2010



Fransa'da en üst %1'lik kesimin payında 1914 ve 1945 yılları arasında gözlemlenen düşüş, en yüksek sermaye gelirlerindeki düşüşten kaynaklanmaktadır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

gelirden aldığı payın %7'ye indiği hesaba katılırsa, üçte bire inmesi söz konusudur.

Bu azalışın tek sebebi sermaye gelirindeki ciddi düşüştür (daha basit bir ifadeyle, rantiyelerin çöküşüdür): Ücretlere yoğunlaşırsak, en üst %1'lik kesimin payının uzun vadede, toplam ücretin %6-7'si seviyesinde tamamen sabit kaldığı görülür. Birinci Dünya Savaşı arifesinde, gelir eşitsizliği –en üst %1'lik kesimin payıyla ölçüldüğünde– ücret eşitsizliğinden üç kat daha fazladır; bugün ise yalnızca üçte biri kadar fazladır ve ücret eşitsizliğine, sermaye gelirlerinin neredeyse yok olduğunu düşünmemize –böyle düşünmek hata olur– sebep olacak kadar yakındır (bkz. Grafik 8.2).

Özetleyecek olursak, 20. yüzyılda Fransa'da eşitsizliklerde yaşanan düşüş, büyük ölçüde rantiyelerin çöküşü ve sermaye gelirlerindeki azalışla açıklanabilir. Uzun vadede, eşitsizlikleri –en başta da emek eşitsizliklerini– baskılamaya yönelik hiçbir yapısal süreç etkisi –Kuznets'in teorisindeki iyimser öngörülerin aksine– gözükmemektedir.

Aynı olgulara küçük değişikliklerle gelişmiş ülkelerin tamamında da rastlandığı için, zenginlik paylaşımının tarihsel dinamikleri hakkında edinebileceğimiz temel bir bilgi ve şüphesiz 20. yüzyıldan çıkarılacak en önemli ders budur.

Eşitsizliklerin Tarihi: Politik ve Kaotik Bir Tarih

Grafik 8.1-8.2'nin işaret ettiği üçüncü önemli olgu ise eşitsizliklerin tarihinin durgun akan bir nehir olmadığıdır. Sayısız dalgalanma söz konusudur ve "doğal" bir denge durumuna yönelmiş, önüne geçilmez herhangi bir düzenli eğilim taşımadığı kesindir. Fransa'da ve tüm diğer ülkelerde, eşitsizliğin tarihi daima, sarsıcı toplumsal değişimlerin etkisi altında ve yalnızca ekonomik etmenlerin değil, sayısız toplumsal, askeri ve kültürel olgunun şekillendirdiği kaotik ve politik bir tarih olmuştur. Sosyo-ekonomik eşitsizlikler –toplumsal kesimler arasındaki gelir ve servet uçurumları– her zaman başka alanlarda yaşanan değişimlerin hem nedeni hem de sonucu olmuştur: Tüm bu boyutlar birbirlerine ayrılmaz bir biçimde bağlı olagelmiştir. Bu nedenle zenginliğin paylaşımının tarihi, bir ülkenin genel tarihinin gerçek bir okumasını sunar.

Bu durumda, Fransa'da 20. yüzyılda gelir eşitsizliğindeki azalmanın, çarpıcı bir biçimde belli bir dönem çevresinde yoğunlaştığını görüyoruz: 1914-1945 döneminin şokları. En üst onda birlik ve %1'lik kesimlerin toplam gelirden aldığı pay, İkinci Dünya Savaşı ertesinde en düşük seviyelere inmiştir ve söz konusu kesimler bu yıkıcı şokların etkilerini asla tam atlatamamışlardır (bkz. Grafik 8.1-8.2). Geçtiğimiz yüzyılda eşitsizliklerde yaşanan düşüş ortak bir karara dayalı, kademeli ve sakin bir değişimin değil, büyük ölçüde savaşların yarattığı kaosun ve onların tetiklediği ekonomik ve politik şokların bir sonucu gibi görünmektedir. 20. yüzyıldan geçmişin izlerini silen şey barışçıl, demokratik veya ekonomik rasyonalite değil, savaşlardır.

II. Kısım'da bu şoklarla karşılaşmıştık: İki dünya savaşının yarattığı yıkımlar, 1930'lardaki Büyük Buhran'ın yol açtığı iflaslar ve bu dönemde yürürlüğe sokulan (kira sınırlamalarından devletleştirmelere, devlet tahvili rantiyelerinin enflasyonla ötenaziye zorlanmasına uzanan) muhtelif kamu politikaları, 1914-1945 döneminde sermaye/gelir oranında ciddi bir düşüşe ve sermaye gelirlerinin milli gelirden aldığı payda da ciddi bir azalmaya sebep olmuştur. Ancak sermayedeki yoğunlaşma emektekinden fazladır, bu nedenle de gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesimi (özellikle de en üst %1'lik kesimi) içinde sermaye gelirleri çok baskındır.

Bu yüzden de, sermayenin –özellikle de özel servetin– 1914-1945 döneminde maruz kaldığı bu şokların, en üst onda birlik kesimin pa-

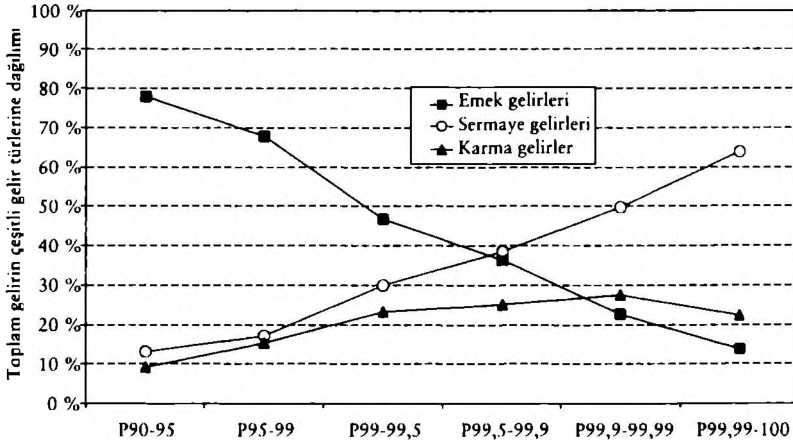
yında azalmaya (en üst %1'lik kesimde daha da çok) ve nihayet gelir eşitsizliğinin azalmasına yol açmasında şaşılacak bir yan yoktur.

Fransa'da gelir vergisi 1914 yılında getirildi (Senato, 1890'lu yıllardan 1914'e dek bu düzenlemeyi engellemiş ve yasanın nihai kabulü, aşırı gergin bir atmosferde, savaş ilanına birkaç hafta kala, 15 Temmuz 1914 tarihinde gerçekleşmişti), gelirlerin bu tarihten önceki yapısına dair yıllık ayrıntılı verilere ne yazık ki sahip değiliz. Olası bir genel gelir vergisinin getirebileceği geliri tahmin edebilmek amacıyla 1900-1910 döneminde yapılmış, çok sayıda gelir dağılımı tahmini, *Belle Époque*'taki aşırı gelir yoğunlaşması hakkında kabaca bir fikir vermektedirler. Ancak bu tahminler Birinci Dünya Savaşı'nın yarattığı şoku da tarihsel süreç içine katma konusunda yetersizdir (bunun için gelir vergisinin yirmi, otuz yıl önce yürürlüğe girmiş olması gerekirdi).[4] Neyse ki 1791 yılından bu yana alınan veraset vergisine dair kayıtlar, servet dağılımının 19. ve 20. yüzyıllar boyunca nasıl değiştiğini inceleme ve 1914-1945 şoklarının oynadıkları merkezi rolü doğrulama olanağını sağlamaktadır: Bu verilerde, Birinci Dünya Savaşı arifesinde, sermaye mülkiyetindeki yoğunlaşmada ani bir düşüş yaşanabileceğine dair herhangi bir belirtiyle karşılaşmadığımız gibi, tam aksi yönde bir eğilim görüyoruz. Ayrıca bu kaynak da, 1900-1910 döneminde en üst %1'lik kesimin gelirlerinin büyük çoğunluğunu sermaye gelirlerinin oluşturduğunu kanıtlamaktadır.

"Rantiye Toplumu"ndan "Yönetici Toplumu"na

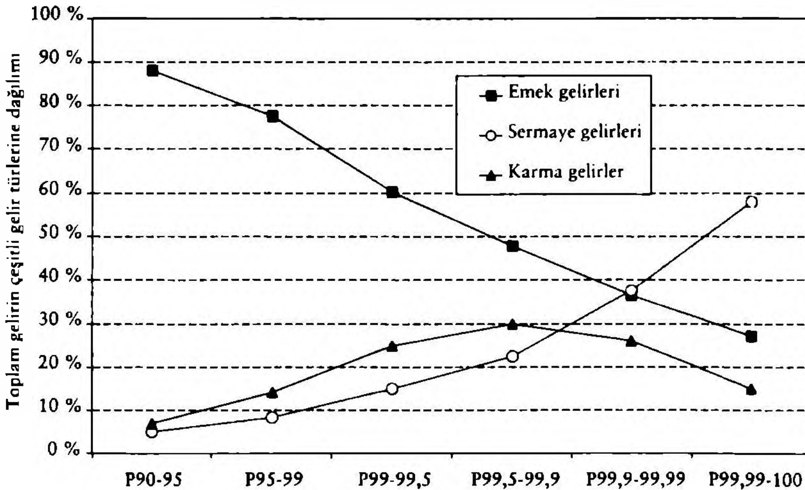
1932 yılında en yüksek gelirlerin en üst %0,5'lik diliminde ana gelir kaynağı –ekonomik krize rağmen– hâlâ sermaye gelirleriydi (bkz. Grafik 8.3).[5] Aynı şekilde, 2000-2010 döneminde yüksek gelirlerin bileşimini ölçtüğümüzde, gerçekliğin tamamen değiştiğini görüyoruz. Elbette dün olduğu gibi bugün de, gelir hiyerarşisinde yukarılara çıkıldığında emek gelirleri kaybolur ve en üst %1'lik ve binde birlik kesimlerin hâkim geliri sermaye gelirleridir: Bu yapısal gerçek değişmemiştir. Ancak dün ve bugün arasındaki can alıcı fark şudur: Sermaye gelirlerinin emek gelirleri karşısındaki tam hâkimiyetini görebilmek için bugün toplumsal hiyerarşide çok daha yukarılara çıkmak zorundayız. Mevcut durumda, sermaye gelirlerinin emek gelirlerine üstün geldiği nispeten dar ve tek toplumsal kesim, en yüksek gelirlerin en üst %0,1'lik dilimidir

Grafik 8.3
Fransa'da En Yüksek Gelirlerin Bileşimi, 1932



Nüfusun en yüksek geliri alan onda birlik kesimine doğru, yukarılara çıkıldıkça emek geliri de giderek önemsiz hale gelir. Notlar: (i) P90-95, 90-95 arasındaki %1'lik kesimlerde P95-99 bir sonraki yüzde %4'lük kesimde, P99-99,5 bir sonraki %0,5'lik kesimde vs. yer alan bireyleri kapsar. (ii) Emek geliri: Ücret, mükâfatlar (prim, ikramiye vs.), emeklilik maaşı. Sermaye geliri: Kâr payı, faiz, kira. Karma gelir: Serbest meslek geliri.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 8.4
Fransa'da En Yüksek Gelirlerin Bileşimi, 2005



Sermaye geliri Fransa'da 1932 yılında en üst %0,5'lik kesimde baskın gelirken, 2005 yılında %0,1'lik kesimin gelirlerinde baskın duruma gelmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(bkz. Grafik 8.4). Bu kesim, 1932 yılında 5, *Belle Epoque*'ta ise 10 kat daha kalabalıktı.

Şüphesiz ki bu büyük bir değişimdir. En üst %1'lik kesim toplumda daha büyük bir yer işgal eder (ekonomik ve politik manzarayı şekillendirir), en üst binde birlik kesim ise çok daha az yer işgal eder.[6] Bu bir derece sorunudur, ama yine de önemlidir: Niceliğin niteliğe dönüştüğü anlardan birisi söz konusudur. Bu değişim, aynı zamanda gelirler hiyerarşisindeki en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payla, ücretler hiyerarşisindeki en üst %1'lik kesimin toplam ücretten aldığı pay arasında neden büyük bir fark bulunmadığını açıklar: Sermaye geliri yalnızca en üst binde birlik ya da en üst on binde birlik kesimde belirleyici bir görünüm kazanır. En üst %1'lik kesimdeki etkisi nispeten kısıtlıdır.

Büyük ölçüde, rantiye toplumundan yöneticiler toplumuna geçiş yapmış durumdayız, bu da en üst %1'lik kesimde rantiyelerin (servetin yıllık geliriyle yaşayabilecek kadar sermayeye sahip olanların) hâkim olduğu bir toplumdan, gelir hiyerarşisinin tepesinin, en üst %1'lik kesim de dâhil olmak üzere, büyük bir çoğunlukla yüksek ücretli çalışanlardan, emek geliriyle geçinen bireylerden oluştuğu bir topluma geçtiğimiz anlamına geliyor. Aynı zamanda, daha kesin bir ifadeyle ya da bu kadar iyimser olmayan bir bakışla, süper rantiyeler toplumundan, rantiyelerin daha az baskın olduğu, emekle gelen başarıyla sermayeyle gelen başarı arasında daha dengeli bir ilişki kurulduğu bir topluma geçtiğimizi de söyleyebiliriz. Bu büyük değişimin, Fransa'daki ücret hiyerarşisindeki herhangi bir genişlemeyle ilgili olmadığını (uzun vadede dengeli bir görünüm vardır, ücretliler asla sanıldığı kadar homojen bir grup oluşturmamıştır), yalnızca yüksek sermaye gelirlerindeki düşüşle ilgili olduğunu vurgulamamız gerekiyor.

Özetleyecek olursak, Fransa'da yöneticiler rantiyelerin üstüne çıkmamış, rantiyeler –en azından onda dokuzu– yöneticilerin altındaki bir seviyeye düşmüştür. Bu uzun vadeli değişimin nedenlerini çözmek gerekiyor; bu değişim ilk bakışta anlaşılmaz görünüyor, çünkü II. Kısım'da sermaye/gelir oranının *Belle Époque*'taki seviyelerine geri döndüğünü gördük. 1914-1945 döneminde rantiyelerin çökmesi, tarihsel bir gerçektir: Neden yeniden ortaya çıkmadıkları ise bu sorunun çok daha karmaşık, ama bir o kadar da önemli ve ilgi çekici kısmını teşkil eder.

İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana servet yoğunlaşmasını sınırlayabilmiş ve rantiye toplumunun Birinci Dünya Savaşı öncesinde var olduğu kadar aşırı bir biçimde yeniden ortaya çıkmasını önlemiş yapısal etmenler arasında, gelire, servete ve verasete getirilen ağır artan oranlı vergi elbette ilk akla gelenler arasındadır (19. yüzyılda ve 1920'ye dek bu tür vergiler yoktu). Ancak bu konuda başka etmenlerin de neredeyse aynı derecede önemli bir rol oynadığını göreceğiz.

En Üst Onda Birlik Kesim İçindeki Farklı Dünyalar

Bundan önce, gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesimindeki çeşitlilik üzerinde biraz duralım. Zira, farklı alt gruplar arasındaki sınırlar zaman içinde değişmiştir: Sermaye geliri en üst %1'lik kesimde baskındı, ancak bugün yalnızca en üst binde birlik kesimde baskındır. Bunun yanı sıra, en üst onda birlik kesimde birden çok dünyanın aynı anda var olması da, gözlemlenen genellikle kaotik kısa ve orta vadeli değişimleri anlamamıza yardımcı olabilir. Bu arada, gelir beyannamelerinin oluşturduğu tarihsel kaynakların zenginliğini ve tüm kusurlarına karşın (buna yeniden döneceğiz) bu çeşitliliği ve gelişimini ortaya çıkarma ve analiz etme olanağı verdiklerini kaydedelim. Hakkında bu türden verilere sahip olduğumuz tüm ülkelerde ve tüm dönemlerde en üst gelirlerin bileşimi, tıpkı sırasıyla 1932 ve 2005 yılları Fransa'sının durumunu yansıttığımız Grafik 8.3-8.4'teki kesişen eğrilere benzer eğrilerle gösterilebilir, bu oldukça çarpıcıdır: Emek gelirinin payı, en üst onda birlik dilimin içinde yükseldikçe düşerken, sermaye gelirlerinin payı sistematik ve dik bir biçimde artmaktadır.

En üst onda birlik kesimin daha yoksul olan yarısı, gerçekten de yöneticilerin dünyasıdır: Ücretler genel olarak gelirler toplamının %80-90'ını temsil eder.[7] Bunun üstündeki %4'lük kesimde ise ücretlerin payı hafifçe azalır, ancak yine baskın bir görünüm sergilemeyi sürdürür: Bugün olduğu gibi, iki savaş arası dönemde de gelirler toplamının %70-80'ini temsil eder (bkz. Grafik 8.3-8.4). Bu geniş %9'luk kesimde (yani, en üst onda birlik kesimden en üst %1'lik kesimi çıkardığımızda geri kalan grup), temel gelir kaynağı kendi ücreti olan kişilerle, her şeyden önce özel şirketlerin yöneticileri ve mühendisleri ve de kamu kesimindeki yöneticiler ve öğretmenlerle karşılaşırız. Söz konusu gruptaki üc-

retler, ortalama ücretin iki üç katıdır; örneğin ortalama ücretin ayda 2.000 avro olduğu bir toplumda, bu grubun ücretleri 4.000 ile 6.000 avro arasında değişir.

Açıkça görülüyor ki bu iş türleri ve yeterlilik düzeyleri zaman içinde fazlasıyla değişmiştir: İki savaş arası dönemde lise öğretmenleri ve hatta kariyerinin sonuna gelmiş okul öğretmenleri bu %9'luk kesimin bir kısmını oluşturuyordu, bugün onların yerini akademisyenler, araştırmacılar ve yüksek devlet memurları almıştır.[8] Eskiden bir ustabaşı ya da nitelikli bir teknisyen bu kesime dâhil olabilirdi, bugün ise yönetici, hatta mümkünse orta düzey üstü, daha çok üst düzey ve hatta iyi bir üniversitede mühendislik ya da işletme eğitimi almış bir yönetici olmak gerekir. Ücret aralıklarında aşağılara inildikçe de durum değişmez: Eskiden en düşük ücretliler (ortalama ücretin 2.000 avro olduğu bir durumda ortalama ücretin yarısı kadar, ortalama 1.000 avro ücretle) tarım işçileri ve hizmetçilerdi; daha sonra bunların yerini az nitelikli endüstri işçileri aldı, bunların birçoğu tekstil ve gıda sektörlerinde çalışan kadın işçilerdi. Bugün de bu grup hâlâ mevcuttur, ancak en düşük ücretli işçiler bugün hizmet sektöründe garson ya da tezgâhtar olarak çalışmaktadır (yine bunların çoğu kadındır). Dolayısıyla emek piyasasının geçtiğimiz yüzyılda tamamen değiştiğini, ancak piyasa genelinde ücret eşitsizliğinin yapısının uzun vadede pek değişmediğini, tepe noktasının biraz altındaki %9'luk kesimin ve en düşük ücretli %50'nin emek gelirinden aldığı payda çok uzun süredir büyük bir değişim gözlenmediğini söyleyebiliriz.

Bu %9'luk kesimde doktorlar, avukatlar, tüccarlar, restoran işletmecileri ve diğer serbest meslek sahipleri ile de karşılaşıyoruz. Bunların sayısı en üst %1'lik dilime yaklaştıkça, Grafik 8.3 ve 8.4'te ayrı ayrı gösterdiğimiz "karma gelirler"in payını gösteren eğrinin de işaret ettiği gibi (karma gelirler, hem emeklerinin hem de iş sermayelerinin gelirini alan ücretsiz çalışanları kapsıyor) artıyor. Karma gelirler, en üst %1'lik dilimin alt sınırına çok yakın bir yerde, toplam gelirlerin %20-30'unu temsil ederler, sonra azalırlar ve en üst %1'lik dilim içinde yükseldikçe saf sermaye gelirlerinin (kira, faiz, kâr payı) hâkimiyetine girerler. %9'luk kesimde ve hatta %1'lik kesimin alt eşiğinde bireylerin geliri, ortalama gelirin 4-5 katıdır (ortalama gelirin 2.000 avro olduğu bir toplumda ayda 8.000-10.000 avroluk bir gelir); bu nedenle, doktor,

avukat ya da başarılı bir restoran işletmecisi olmak da büyük bir firmada üst düzey yönetici olmak kadar iyi ve yaygın (neredeyse yarısı kadar yaygın) bir stratejidir.[9] Ancak %1'lik kesimin yaşadığı stratosfere ulaşmak ve ortalama gelirin onlarca katı bir gelir (mesela yılda yüz binlerce, hatta milyonlarca avro) elde etmek için bu yeterli değildir: Büyük bir servete sahip olunması tercih edilir.[10]

İlginç olan bu hiyerarşinin sadece savaşların hemen sonrasında (Fransa'da 1919-1920'de, sonra bir kez de 1945-1946 döneminde, ama her iki seferde de sınırlı bir zaman için) tersine dönmüş olmasıdır ve en üst %1'lik dilimin tepesinde karma gelirler –kısa bir süre için– sadece bu dönemlerde saf sermaye gelirlerine baskın hale gelmiştir. Bu durum, savaş sonrası yeniden inşa sürecinde hızla yeni servetler birikmesiyle ilgili olabilir.[11]

Özetleyelim: En üst onda birlik dilim birbirinden çok farklı iki dünyayı içerir, biri emek gelirinin hüküm sürdüğü %9'luk kesimdir, diğeri ise yukarılara çıktıkça sermaye gelirinin (döneme bağlı olarak çok ya da az) arttığı %1'lik kesimdir. Bu dünyalar arasındaki geçişler her zaman aşamalıdır ve tüm sınırlar geçirgendir, ancak aralarındaki farklar da bariz ve sistematiktir.

Örneğin, %9'luk kesimin gelirlerinin içinde sermaye gelirleri de yer alır, ancak bu birincil değil, ilave bir kaynaktır. Örneğin, ayda 4.000 avro ücret alan bir yönetici, ayda 1.000 avroya kiraya vereceği bir daire satın alabilir (veya satın alıp kendisi kullanır ve 1.000 avroluk kira cebinde kalır, finansal açıdan sonuç değişmez). Bu durumda toplam geliri ayda 5.000 avrodur, bunun %80'i emek, %20'si ise sermaye geliridir. Görünüşe bakılırsa, emek ve sermaye arasındaki bu %80-20 paylaşımı, %9'luk kesimin iki savaş arası dönem ve 21. yüzyıldaki gelir yapısını temsil etmektedir. Bu sermaye gelirinin bir kısmı tasarruflardan, hayat sigortası sözleşmelerinden ve finansal yatırımlardan gelmektedir, ama genel olarak en baskın sermaye biçimi gayrimenkuldür.[12]

Buna karşılık, %1'lik kesimde yukarılara çıktıkça, emek gelirleri ilave bir gelir türüne, sermaye gelirleri ise birincil gelir kaynağına dönüşmektedir. Saptadığımız diğer bir ilginç örüntü de şudur: Eğer sermaye gelirlerini gayrimenkul (kira) ve menkul (kâr payı, faiz) olarak ikiye ayırırsak, en üst %1'lik kesimdeki sermaye gelirinin büyük bir kısmının menkul sermaye geliri (özellikle de kâr payı) olduğunu görürüz.

Örneğin Fransa'da, 1932 ve 2005 yıllarında, sermaye gelirinin %9'luk kesimin gelirindeki payı %20'dir, ancak en üst on binde birlik kesime çıkıldığında (gelir hiyerarşisinin en yüksek %0,01'lik kesimi), bu oran %60'a çıkar. Her iki durumda da, bu sert yükselişi finansal aktiflerden (en çok da kâr paylarından) elde edilen gelirlerle açıklayabiliriz. Bu örüntü, yüksek servetlerin temelde finansal aktif biçiminde (özellikle de hisse senedi ve şirket ortaklığı biçiminde) olmasından ileri gelmektedir.

Vergi Beyanlarının Sınırları

Tüm bu ilginç örüntüleri bir yana bırakıp, burada faydalandığımız vergi kayıtlarının yansıttığı bilgilerin sınırları olduğunu belirtmek zorundayız.

Her şeyden önce, Grafik 8.3 ve 8.4'ün sadece gelir beyanlarında yer alan sermaye gelirlerine dayandığını belirtelim. Dolayısıyla sermaye gelirleri vergiden kaçınma eğiliminin (yatırım gelirlerini gizlemek ücretleri gizlemekten daha kolaydır, örneğin vergi mükellefi ikamet ettiği ülkeyle vergi konusunda işbirliği yapmayan bir ülkede yerleşik bir bankada hesap açıp, bu gelirleri orada tutabilir) ve gelir vergisinden muaf çeşitli kategorilerin varlığı sebebiyle (bu vergi ilk yaratıldığında Fransa'da ve diğer her yerde, her tür geliri kapsama niyetindeydi), gerçekte olduğundan daha az görünmektedir. Sermaye gelirleri en üst onda birlik kesimde baskın olduğuna göre, sermaye gelirlerinin eksik beyan edilmesi, en üst onda birlik ve en üst %1'lik kesimlerin –Grafik 8.1 ve 8.2'de gösterilen ve gerek Fransa gerekse inceleyeceğimiz tüm diğer ülkeler için sadece beyan edilen gelirlere dayanan– paylarının gerçekte olduğundan daha düşük değerlendirilmesini gerektirir. Sundukları büyüklük seviyeleri ilginç ve her durumda yaklaşık olan bu paylar, gerçek gelir eşitsizliğinin düşük bir tahmini olarak değerlendirilmelidir.

Fransa örneğinde, gelir beyanlarını diğer mevcut kaynaklarla (başta ulusal hesaplar ve doğrudan servet paylaşımına dair kaynaklarla) karşılaştırırsak, sermaye geliri beyanında eksik bildirilen bölümün milli gelirin birkaç puanına (en yüksek 5 puan, daha gerçekçi bir tahminle 2-3 puan) karşılık geldiği tahmininde bulunabiliriz, bu da azımsanacak bir oran değildir. Diğer bir ifadeyle, Grafik 8.1'e göre, 1900-1910 döneminde milli gelirin %45-50'sinden, 2000-2010 döneminde %30-35 se-

viyesine gerilemiş olan en üst onda birlik kesimin payının, aslında *Belle Epoque*'ta %50 seviyesine yakın (hatta biraz üzerinde), günümüzde de %35'in biraz üzerinde olması kuvvetle muhtemeldir.[13]

Yine de bu durumun gelir eşitsizliğinin tamamındaki değişimi anlamlı bir biçimde etkilediğini söyleyemeyiz, zira son dönemde yasal ve yasadışı vergi kaçırma olanakları (ileride daha ayrıntılı olarak ele alacağımız vergi cennetlerinin zuhur etmesi sayesinde) artmış olmakla birlikte, 20. yüzyıl başında ve iki savaş arası dönemde de menkul biçimdeki sermayenin eksik beyanından kaynaklanan birçok problem bulunduğunu unutmamak gerekir (dönemin hükümetlerinin icat ettiği kâr payı ve faiz kuponlarının vergi kaçırmayı engelleme konusunda bugünkü devletler arası çift taraflı sözleşmelerden daha etkili olmadığı anlaşılıyor). Dolayısıyla ilk bakışta, yasal veya yasadışı vergi kaçırma hadisesinin, gelir beyanlarından hareketle ölçülen eşitsizlik düzeylerinin her dönemde benzer oranlarda artırılmasını gerektireceği, dolayısıyla bu düzeltmenin zaman içindeki eğilimler ve değişimlerde büyük bir değişikliğe yol açmayacağı düşünülebilir.

Yine de, bu düzeltmeleri farklı ülkelere sistematik ve tutarlı bir biçimde uygulamaya henüz girişmediğimizi belirtmemiz gerekiyor. Bu WTID'den kaynaklanan önemli bir kısıtlamadır ve kullandığımız serilerin 1970-1980 döneminden bu yana ülkelerin çoğunda gözlemlenen eşitsizlik artışını ve özellikle de sermaye gelirlerini olduğundan düşük göstermesine –muhtemelen az miktarda– yol açmaktadır. İşin doğrusu, sermaye gelirlerinin incelenmesi konusunda gelir beyanları oldukça yetersiz kalır ve bu kaynakları diğer makroekonomik (II. Kısım'da sermaye/gelir oranını ya da milli gelirin emek-sermaye bölüşümünü ele alırken kullandığımıza benzer kaynaklar) ya da mikroekonomik kaynaklarla (gelecek bölümlerde faydalanacağımız, servet paylaşımını doğrudan ele alan kaynaklar) tamamlamak zorundayız.

Sermaye gelirleri hakkındaki vergi düzenlemelerinin ülkeden ülkeye değişmesinin de uluslararası karşılaştırmalarda sapmalara yol açabileceğini belirtmemiz gerekiyor. Genelde kira, faiz, kâr payı görünümündeki sermaye gelirleri tüm ülkelerde benzer şekilde hesaba katılır.[14] Buna karşılık artı değerler konusunda ciddi farklılıklar olabilir. Örneğin, artı değerler Fransa'ya ait vergi verilerinde tam ve homojen bir biçimde dikkate alınmamıştır (dolayısıyla biz de onları tamamen dışarıda bıraktık), oysa ABD'de nispeten eksiksiz bir biçimde kaydedildiklerini

görüyoruz. Bu önemli bir fark yaratabilir, zira artı değer –özellikle hisse senedi satışlarından elde edilen kazançlar– en yüksek gelir diliminde aşırı derecede yoğunlaşmış (kimi zaman kâr payını geride bırakan) bir sermaye gelirini temsil etmektedir. Örneğin, eğer artı değeri Grafik 8.3-8.4'e dâhil etseydik, böyle bir durumda en üst on binde birlik kesimin sermaye gelirlerinin payı %60 değil, (yıla bağlı olarak) %70-80 seviyesinde olacaktı.[15] Uluslararası karşılaştırmalarda sapmalara yol açmamak adına, ABD için elde ettiğimiz sonuçları, artı değeri dâhil ettiğimiz ve hariç tuttuğumuz iki ayrı biçimde sunacağız.

Gelir beyanlarının diğer bir eksikliği de bu kaynağın yapısı gereği servetin kökenine dair hiçbir bilgi içermemesidir. Vergi mükelleflerinin belli bir anda sahip oldukları sermayenin sağladığı geliri bu beyanlarda görebiliriz, ancak sermayenin miras yoluyla mı edinildiği yoksa kişinin emek gelirleriyle mi biriktirildiği (ya da diğer sermayelerinin gelirlerinden mi kaynaklandığı) asla bilinemez. Diğer bir ifadeyle, sermaye gelirlerindeki aynı eşitsizlik gerçekte bambaşka durumlara tekabül edebilir ve kendimizi gelir beyanlarıyla sınırlı tutarsak bu konu hakkında hiçbir şey öğrenemeyiz. Genelde, söz konusu çok yüksek sermaye gelirlerini sağlayan servetler o denli büyüktür ki ücretten yapılmış mütevazı tasarruflarla (hatta üst düzey yönetici maaşlarından yapılmış daha hatırı sayılır tasarruflarla) biriktirildiklerini hayal etmekte zorlanırız: Demek ki bunda miras da önemli bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, servet birikiminde mirasın ve tasarrufun rolünün tarih içinde büyük değişimler geçirdiğini ve bu konunun ayrıntılı olarak ele alınması gerektiğini ileriki bölümlerde göreceğiz. Orada da doğrudan veraset ve intikal hakkındaki kaynaklara başvurmamız gerekecek.

İki Savaş Arası Dönemin Kaosu

Fransa'daki gelir eşitsizliklerinin geçtiğimiz yüzyıla ait kronolojisine ve değişimine geri dönelim. 1914-1945 döneminde, gelir hiyerarşisinin en üst %1'lik kesiminin payı sürekli azalmıştır: 1914'te %20'nin üstündeyken, 1945 yılında tam olarak %7'ye kadar düşmüştür (bkz. Grafik 8.2). Bu kesintisiz düşüş, bu dönem boyunca sermaye ve sermaye gelirlerinin maruz kaldığı uzun –neredeyse kesintisiz– şoklar silsilesini yansıtır. Buna karşılık, gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesimi-

nin payındaki düşüş çok daha dalgalı bir seyir izler: Görünen o ki ilk düşüş Birinci Dünya Savaşı sırasında meydana gelmiş, bunun ardından 1920'li yıllar boyunca düzensiz bir geri yükseliş başlamıştır; 1929-1935 arasında bunu gayet net –ve ilk bakışta şaşırtıcı– bir yükseliş izler, daha sonra 1936-1938 döneminde ise güçlü bir düşüş yaşanır ve İkinci Dünya Savaşı yıllarında da tamamen dibe vurur.[16] Netice itibarıyla, en üst onda birlik kesimin 1914 yılında %45'in üstünde olan payı, 1944-1945'te milli gelirin %30'undan daha düşük bir seviyeye iner.

Eğer 1914-1945 dönemini bir bütün olarak ele alırsak, bu iki düşüşün tutarlı olduğunu görürüz: En üst onda birlik kesimin payında 18 puan düşüş yaşanmıştır, bunun 14 puanı en üst %1'lik kesime aittir.[17] Diğer bir ifadeyle, %1'lik kesimin payındaki düşüş, 1914-1945 döneminde eşitsizlikteki azalmanın dörtte üçünü tek başına açıklarken, geriye kalan %9'un payındaki düşüş de azalmanın geri kalan dörtte birini temsil etmektedir. %1'lik kesimdeki aşırı sermaye yoğunlaşmasını ve onların genelde daha riskli ürünlere yatırım yaptıklarını (buna ileride döneceğiz) hesaba katarsak bu sonuçta şaşırtıcı bir yan yoktur.

Buna karşılık, bu dönem içinde gözlemlenen farklılıklar ilk bakışta şaşırtıcıdır: En üst %1'lik kesimin payı özellikle 1929-1932 arasında düşerken, en üst onda birlik kesimin payı 1929 krizi boyunca ya da en azından 1935 yılına dek güçlü bir tırmanışı sürdürmüştür. Bu durumu nasıl açıklayabiliriz?

Gerçekte, olaya biraz daha yakından, yıl yıl izleyerek bakıldığında, her değişimin tam bir açıklaması olduğunu görüyoruz ve değişimlerin bütünü de, toplumsal kesimler arasında şiddetli gerginliklerin yaşandığı iki savaş arası dönemin yeniden değerlendirilmesi açısından aydınlatıcı oluyor. Tüm bunları iyice kavrayabilmek için, %9'luk kesim ile %1'lik kesimin aynı gelirlerle yaşamadıklarını akılda tutmak gerekiyor.

%1'lik kesim her şeyden evvel servetinden elde ettiği gelirlerle ve başta da borçlanma senetlerine ya da hisse senetlerine sahip oldukları şirketlerden aldığı faiz ve kâr payı ile yaşamını sürdürür: Hal böyle olunca da, en üst %1'lik kesimin payının ekonomik faaliyetlerdeki daralmayla, şirket kârlarında düşüşle veya iflaslar zinciriyle akıllarda yer etmiş 1929 krizi boyunca düşmesinden daha doğal bir şey olamaz. Buna karşılık %9'luk kesim, 1930'lu yılların –diğer kesimlere kıyasla– kazananlarından, yöneticiler dünyasından oluşmaktadır.

Aslında, bu kişiler kendilerinden daha düşük ücretler alan işgücüne (hele ki sanayi sektöründe çalışan işçilerin maruz kaldığı kısmi ve toplu işsizlik gibi bir tecrübeyi asla yaşamamışlardır) ve şirket kârlarındaki düşüşten de gelir hiyerarşisinde kendilerinden daha üstte olanlara kıyasla işsizlikten daha az etkilenmişlerdir. Toplumun bu %9'luk kesiminde yer alan kamu yöneticileri ve öğretmenler bu dönemden en kârlı çıkanlardır: Kamu çalışanlarının ücretleri 1927-1931 döneminde yeniden değerlenmiştir (memurların, özellikle de yüksek ücretli olanların Birinci Dünya Savaşı döneminde ve 1920'lerin başındaki enflasyondan çok çektiğini belirtelim) ve bu sektörün çalışanları işsizlik tehlikesinden korunmuştur. Dolayısıyla da kamu sektöründe çalışanların toplam ücretinde (nominal) 1933 yılına dek herhangi bir değişiklik olmamıştır (1934-1935 döneminde, Pierre Laval'in memur maaşlarının azaltılmasına yönelik ünlü kanun hükmünde kararnameleriyle kısmen azalmıştır), buna karşılık özel sektördeki ücretler 1929-1935 döneminde %50'den fazla düşmüştür. Fransa'da yaşanan şiddetli deflasyon (üretim ve ticaretteki çöküş nedeniyle, fiyatlar 1929-1935 döneminde toplamda %25 oranında düşmüştür) bu süreçte önemli bir rol oynamıştır: İşini ve nominal ücretini elde tutma şansı bulanların –başta devlet memurları– reel ücretleri ve satın alma güçleri, fiyatlardaki düşüş sayesinde buhranın ortasında artmıştı.

%9'luk kesimin sermaye gelirleri de –tipik örnek, genelde nominal olarak pek değişmeyen kiralardır– deflasyondan istifade etmiş ve reel değerlerinde ciddi bir artış gözlenmiştir, oysa %1'lik kesime ödenen kâr payları tamamen dibe vurmuştur.

Tüm bu sebeplerle, Fransa'da %9'luk kesimin milli gelirden aldığı payda 1929-1935 döneminde güçlü bir artış görülmüştür; bu artışın oranı %1'lik kesimin payındaki düşüşün oranından çok daha büyüktür, en üst onda birlik kesimin payı da toplamda 5 puan artmıştır (bkz. Grafik 8.1-8.2).

Halk Cephesi iktidara gelince süreç tamamen tersine döndü: İşçilerin ücretlerinde Matignon uzlaşmaları sayesinde ciddi bir artış yaşanırken, 1936'nın Eylül ayında frankın devalüe edilmesiyle enflasyon geri geldi ve 1936-1938 döneminde %9'luk kesimin ve en üst onda birlik kesimin payında düşüş yaşandı.[18]

Gelir eşitsizliğini yüzdelik kesimlere ve gelir kategorilerine göre daha ince bir ayrıştırmaya tabi tutmakta yarar olduğunu da kayde-

delim. Eğer iki savaş arası dönemdeki dinamikleri Gini katsayısı gibi bireşimli bir eşitsizlik endeksiyle analiz etmeye kalksaydık, emek ve sermaye gelirlerini ayrıştıramayacak ve her birinin uzun ve kısa vadede geçirdiği değişimleri anlayamayacaktık. Fransa örneğinde, genel eğilim oldukça belirgin olsa da (onda birlik dilime giden payda en üst %1'lik dilimin payındaki çöküşün tetiklediği ciddi bir düşüş), 1914-1945 dönemini bu denli karmaşık kılan, çok sayıda ikincil ve karşıt durumun 1920'ler ve 1930'larda üst üste binmiş olmasıdır. İki savaş arası dönemde tüm ülkelerde –her ülkenin kendi tarihiyle bağlantılı farklılıklar taşısa da– benzer bir karmaşanın yaşandığını görmek ilginçtir. Örneğin, ABD'de deflasyon Roosevelt'in başkan olmasıyla 1933 yılında bitmiş, dolayısıyla ABD'deki geri dönüş, Fransa'dakinden (1936) daha erken gerçekleşmiştir. Her ülkenin eşitsizlik tarihi, politik ve kaotik bir tarihtir.

Vadelerin Çarpışması

Genel anlamda, zenginliğin paylaşım dinamiklerini incelerken çok sayıdaki zaman ölçüsünü birbirinden ayırmak büyük önem taşır. Bu kitap çerçevesinde, her şeyden önce uzun vadeli değişimlerle, birçok durumda otuz, kırk yıllık, hatta daha uzun bir süre olarak ele alınmadığı sürece anlam ifade etmeyecek dip akıntılarıyla ilgileniyoruz. Örneğin, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana sermaye/gelir oranında gözlemlenen yapısal artışı düşünelim: Neredeyse yetmiş yıla yayılan bu süreci bundan on ya da yirmi yıl öncesine dek, çeşitli değişimlerin üst üste binmesi (ayrıca veri yetersizliği) yüzünden, bugünkü kadar net bir biçimde ayırt etmek imkânsızdı. Ancak uzun bir zaman dilimine odaklanmak bize, uzun vadeli eğilimlerin ötesinde, kısa vadeli hareketler de olduğunu, bunların sonuçta bir denge noktasına ulaşsalar bile onları tecrübe eden kişiler tarafından haklı olarak yaşadıkları dönemin en belirgin gerçekliği şeklinde algılandıklarını unutturmamalıdır. Bu "kısa" vadeli hareketler bazen oldukça uzun, on, on beş yıl, hatta daha bile uzun sürebilir, dolayısıyla da insan yaşamının oldukça geniş bir dilimini işgal ederler.

Eşitsizliğin tarihi Fransa'da ya da diğer ülkelerde işte bu kısa ve orta vadeli hareketlerle doludur ve bunlar özellikle kaotik olan iki savaş arası dönemiyle de sınırlı değildir. Başlıca hadiseleri kısaca hatırlatalım.

Ücretler hiyerarşisinin her iki dünya savaşı sırasında da daraldığını, savaş sonrası dönemlerde ise (1920'li yıllar, sonra da 1940'ların sonu ve 1950-1960 döneminde) bu hiyerarşinin yeniden yapılanma ve genişleme sürecine girdiğini görüyoruz. Bunlar büyük ölçekli hareketlerdir: En yüksek ücreti alan %10'luk kesimin toplam ücretten aldığı pay, savaşlar süresince 5 puan düşmüş, savaş sonrası ise bu düşüş telafi edilmiştir (bkz. Grafik 8.1).[19] Bu hareketleri hem özel sektör hem de kamu sektörü çalışanlarının ücretlerinde gözlemleyebiliyor ve her seferinde şu senaryonun yaşandığını görüyoruz: Savaşlar süresince ekonomik faaliyet azalır, enflasyon yükselir, reel ücretler ve satınalma gücü daralmaya başlar ve bu süreçte en düşük ücretler de yeniden değerlemeye tabi tutulur, enflasyondan yüksek ücretlere kıyasla çok daha cömert bir biçimde korunurlar, diğer yandan enflasyon çok yüksekse bu durum da ücretlerin paylaşımında ciddi değişikliklere yol açabilir. Düşük ve ortalama seviyedeki ücretlerin ekonominin mevcut durumuna daha bariz bir biçimde endekslenmesi sosyal adalet algısı ve ücret konusundaki hakkaniyet normlarıyla açıklanabilir: En düşük ücretli kesimin satınalma gücünde çok ciddi bir düşüş yaşanmasının önüne geçilmeye çalışılır ve çok daha müreffeh bir yaşam sürenlerin de gerçek bir değer yükselişi elde etmek için savaşın sonunu beklemesi istenir. Bu durum kamu çalışanlarının ücretlerinin sabitlenmesinde önemli bir rol oynar ve özel sektördeki işleyiş de en azından kısmen bundan çok farklı değildir. Genç ve az kalifiye bir işgücünün bir kısmının orduya –veya tutsak kamplarına– gitmesinin de, savaş süresince işgücü piyasasındaki nispeten düşük ya da ortalama ücretlerin durumunu iyileştirdiği düşünülebilir. Her durumda, ücret eşitsizliklerindeki azalma savaş sonrası dönemlerde ortadan kalkar, bu nedenle onları yok saymak eğilimi gösterebiliriz. Bununla birlikte, bu dönemleri yaşayanlar açısından bu tecrübeler silinmez izler bırakmıştır. Ücret hiyerarşilerinin hem kamu sektöründe hem de özel sektörde yeniden ayağa kaldırılması, iki savaş sonrası dönemin de en hararetli politik, toplumsal ve ekonomik meseleleri arasında yer almıştır.

Eğer şimdi Fransa'daki eşitsizliklerin 1945-2010 dönemindeki tarihini ele alırsak, net bir biçimde üç evre olduğunu görürüz: Gelir eşitsizliği 1945 yılından 1966-1967 dönemine dek güçlü bir biçimde artmış (en üst onda birlik kesimin payı mili gelirin %30'unun altında bir seviyeden %36-37'ye çıkmıştır), daha sonra 1968 yılından 1982-1983

dönemine dek (en üst onda birlik kesimin payı yeniden %30 seviyesine iner) ciddi bir azalma yaşanmıştır ve nihayetinde eşitsizlikler 1983 yılından bu yana düzenli bir biçimde artmaktadır, en üst onda birlik kesimin payı 2000-2010 döneminde yaklaşık %33 seviyesine ulaşmıştır (bkz. Grafik 8.1).

En üst %1'lik seviyede ve ücret eşitsizliğinde de yaklaşık olarak aynı değişimlerin yaşandığını görüyoruz (bkz. Grafik 8.2-8.3).

Bir kez daha, bu farklı evreler birbirlerini az ya da çok dengeler, dolayısıyla bunları bir yana bırakıp 1945-2010 dönemi boyunca süren nispeten uzun vadeli denge durumuna odaklanmak ilginç olabilir. Ve aslında, eğer sadece çok uzun vadeli değişimleri incelersek, Fransa'da 20. yüzyıla şu olgunun damgasını vurduğunu görürüz: gelir eşitsizliğinde 1914-1945 döneminde yaşanan ciddi azalma ve bunu izleyen nispi istikrar. Gerçekte, bu bakış açılarından her biri kendine göre yerinde ve önemlidir ve öyle görünüyor ki bu farklı zaman ölçülerini bir arada düşünmek zorundayız: bir yanda uzun dönem, diğer yanda ise kısa ve orta vadeli dönemler. Sermaye/gelir oranının geçirdiği değişimi ve sermaye-emek bölüşümünü ele aldığımız II. Kısım'da bu konuya değinmiştik (özellikle bkz. 6. Bölüm).

Sermaye-emek bölüşümü ile emek eşitsizlikleri aynı yönde hareket etme eğilimindedir, kısa ve orta vadede birbirlerini karşılıklı olarak güçlendirirler, ancak ilginçtir ki böyle bir eğilimle uzun vadede pek sık karşılaşmıyoruz. Örneğin, iki dünya savaşında da, sermayenin milli gelirden aldığı paydaki (sermaye/gelir oranında) azalma ve ücret eşitsizliklerindeki azalma eşzamanlı olarak gerçekleşmiştir. Eşitsizlik genel olarak "döngü yönünde" (yani, "döngü karşıtı" hareketler yerine ekonominin döngüsüyle aynı yönde) hareket eder: Ekonomik patlamanın yaşandığı evrelerde, kârların milli gelirdeki payı artarken, yüksek ücretler –primler ve ikramiyeler de dâhil olmak üzere– düşük ve ortalama ücretlerden daha hızlı artar; yavaşlama ya da resesyon evrelerinde ise tam tersi olur (savaşlar da bu durumların aşırı halleri olarak düşünülebilir). Yine de ekonomiden kaynaklanmayan diğer tüm faktörler, başta da politik olanlar, bu hareketlerin sadece ekonomik döngüye bağlı olmadığını göstermektedir.

Fransa'daki eşitsizliklerde 1945-1967 döneminde yaşanan büyük artış, hem sermayenin milli gelirden aldığı paydaki ciddi artışla, hem de

ücret eşitsizlikleriyle eşzamanlıdır, tüm bunlar güçlü bir ekonomik kalkınma bağlamında gerçekleşmiştir. Bunda politik iklimin payı kuşkusuz büyüktür: Ülke tamamen yeniden inşaya yoğunlaşmış haldedir ve öncelik –herkes savaşın sonunda eşitsizliklerde ciddi azalma yaşandığını hissettiği için– eşitsizliklerin azaltılması değildir. Yönetici, mühendis ve diğer kalifiye işgücünün ücretleri 1950-1960 döneminde yapısal olarak, düşük ve ortalama ücretlerden daha süratli bir biçimde yükselmiş ve bu durum görünüşe bakılırsa kimseyi rahatsız etmemiştir. Fransa'da asgari ücret sistemi 1950 yılında yaratılmış, ancak o günden sonra bu ücret neredeyse asla yeniden değerlenmemiş, bu da asgari ücretin ortalama ücrete kıyasla oldukça gerilerde kalmasına yol açmıştır. Kırılma 1968 yılında gerçekleşir. Mayıs 1968 hareketinin tabii ki ücretler sorununun çok ötesine geçen, öğrencilerin şikâyetleriyle, çeşitli kültürel ve toplumsal sorunlarla ilgili kökleri vardı (gerçi 1950-1960 döneminin verimlilik artışı yanlısı, eşitsizlikçi büyüme modelinin yarattığı bezginlik hissi de bu patlamada rol oynamıştı). Ancak yaşananların en dolaysız politik sonucu, bariz biçimde ücretlerle ilgiliydi: Krizden çıkmak için, General de Gaulle hükümeti, özellikle asgari ücretlerde %20 artışı öngören Grenelle uzlaşmasını imzaladı. Fransa'da asgari ücret 1970 yılında resmi olarak ortalama ücrete –kısmen– endekslenmiştir ve özellikle 1968'den 1983 yılına dek iktidara gelen hükümetler de bu çalkantılı toplumsal ve politik iklimde, kendilerini neredeyse her yıl ciddi bir "destek" vermek zorunda hissetmişlerdir. Dolayısıyla, 1968-1983 döneminde ortalama ücret sadece %50 artarken, asgari ücretin satınalma gücü toplamda %130 oranında iyileştirilmiş, bu da ücret eşitsizliğini ciddi biçimde azaltmıştır. Bir önceki dönemle derin ve büyük bir kopuş söz konusudur: 1950-1968 döneminde asgari ücretin satınalma gücü sadece %25 artarken, ortalama ücretteki artış iki katından fazlaydı.[20] Asgari ücretteki bu artışla birlikte, 1968-1983 döneminde ücret toplamındaki artış, üretimdeki artıştan daha büyük olmuştur ve bu durum, II. Kısım'da ele aldığımız sermayenin milli gelirdeki payında ve gelir eşitsizliklerinde gözlemlenen ciddi düşüşü de açıklamaktadır.

Bu gidişat 1982-1983 döneminde bir kez daha tersine dönmüştür. Mayıs 1981'de iktidara gelen sosyalist hükümet muhtemelen bu gidişatın devamından memnun olurdu. Ancak asgari ücreti sürekli olarak ortalama ücretin iki katından daha fazla artırmanın nesnel açıdan pek

de kolay olmadığını belirtmeliyiz (hele ki ortalama ücretin üretimden daha hızlı arttığı bir durumda). Dolayısıyla hükümet de 1982-1983 döneminde "kemer sıkmaya dönüş" olarak adlandırılan bir süreci başlatmaya karar verdi: Ücretler donduruldu ve asgari ücrete verilen politik "destekler" kesin olarak terk edildi. Bu politika değişikliği hemen sonuç verdi: Kârların üretimdeki payı 1980'li yılların kalanında âdeta uçuşa geçti, ücret eşitsizlikleri ve gelir eşitsizlikleri de yeniden artmaya başladı (bkz. Grafik 8.1-8.2). Bu kopuş da 1968'teki gibi sertti, ancak yönü farklıydı.

Fransa'da 1980-1990'dan Bu Yana Eşitsizliklerdeki Artış

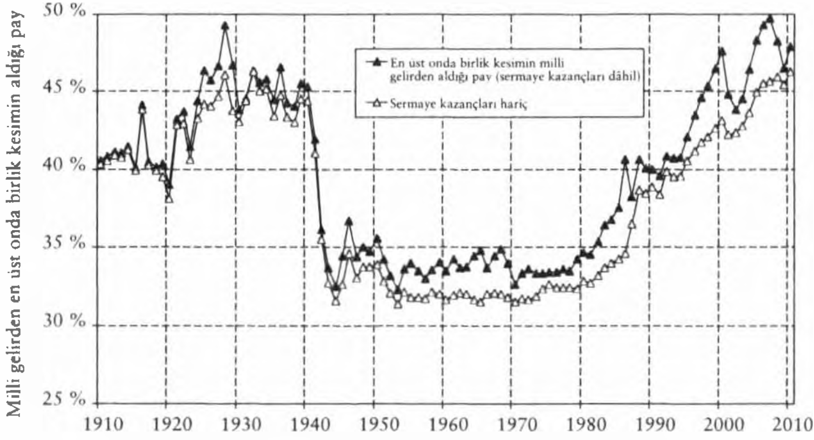
Fransa'da 1982-1983'ten beri yaşanan eşitsizliklerdeki artış evresini nasıl tarif edebiliriz? Bu süreç, uzun vade ölçeğinde bir mikro-hadise, önceki gidişatlara basit bir tepki olarak görülebilir; bu arada kârların payının da ancak 1990 civarında Mayıs 1968 arifesindeki seviyelere geri döndüğünü kaydetmekte yarar var.[21] Ancak bu saptamanın ötesine geçmemek, birçok sebepten hatalı olacaktır. Her şeyden önce, bu kitabın II. Kısmında gördüğümüz gibi, 1966-1967 döneminde kârların aldığı pay tarihi olarak yüksek seviyelerdeydi ve bunun sebebi de sermaye payının İkinci Dünya Savaşı ertesinde tarihi bir tırmanışa başlamasıydı. Yapılması gerekeni yapıp, kiraları (sadece kârları değil) da sermaye gelirlerine dâhil edersek, sermayenin milli gelirden aldığı paydaki artışın 1990-2000 döneminde de sürdüğünü görürüz. Uzun bir süreye yayılan bu olgunun doğru biçimde anlaşılıp, analiz edilebilmesi için, onu 21. yüzyılda Fransa'da Birinci Dünya Savaşı öncesindeki seviyesine geri dönen sermaye/gelir oranının uzun vadeli değişimi bağlamında ele almak gerekir. Gelirler hiyerarşisinin en üst onda birlik kesiminin aldığı payın geçirdiği değişimi analiz etmekle yetinirsek, *Belle Époque*'taki servete dayalı refaha geri dönülmesinin eşitsizliğin yapısında yaratacağı sonuçları tam olarak değerlendiremeyiz; çünkü bir yandan sermaye gelirlerinin düşük beyanı yüksek gelirlerdeki artışın gerçekte olduğundan daha az değerlendirilmesine yol açmaktadır; diğer yandan ve asıl mesele de, miras yoluyla edinilmiş servetin yeniden önem kazanmasıdır: Bu uzun süreç henüz sonuçlarını vermemiştir ve ancak veraset yoluyla edinilen servetin rol ve önemindeki değişimin doğrudan ele alınmasıyla analiz

edilebilir. Fransa'da 1990'lı yılların sonundan itibaren gözlemlediğimiz yeni bir olguyu, yani çok yüksek ücretlerdeki tırmanışı, özellikle de büyük şirketlerin üst düzey yöneticilerinin ve finans sektöründeki çalışanların gelirlerindeki güçlü artışı da buna dâhil etmeliyiz. Bu olgu günümüz Fransa'sında, ABD'deki kadar baş döndürücü boyutlarda değildir, ancak bunu tamamen göz ardı etmek hatalı olur. Ücret hiyerarşisindeki en üst %1'lik kesimin payı 1980-1990 dönemi boyunca ücretler toplamının %6'sından azına karşılık geliyordu, 1990'lu yılların sonu ve 2000'li yılların başından itibaren yükselmeye devam ederek, 2010 yılında toplam ücretin %7,5-8'i seviyesine ulaştı. On yıllık bir süre içinde, %30'a yakın, kayda değer bir artış olduğu görülmektedir. Ücret ve ikramiyeler hiyerarşisinde daha da yukarılara çıkıp, en yüksek ücretlerin %0,1'ini ya da %0,01'ini incelersek, on yıllık bir süre içinde çok ciddi bir artış, satınalma gücünde de %50'yi geçen bir yükseliş yaşandığını görürüz.[22] Büyümenin çok yavaş olduğu ve işçilerin büyük bir çoğunluğunun satınalma gücünün neredeyse değişmediği bir bağlamda, üst kadroların ücretlerindeki artışın büyüklüğü de elbette gözden kaçmamıştır. Bu aslında, uluslararası bir perspektiften bakılmadığı sürece doğru düzgün anlaşılamayacak yepyeni bir olgudur.

Daha Karmaşık Bir Örnek: Eşitsizliklerin ABD'de Geçirdiği Dönüşüm

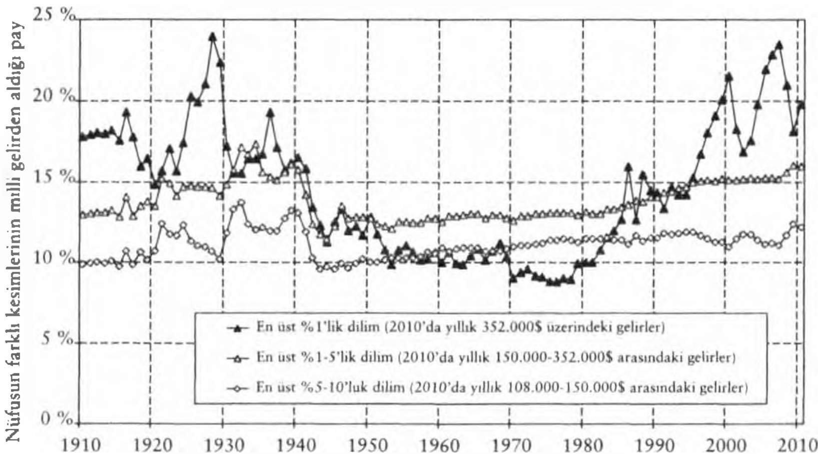
Şimdi derhal öne çıkan bir örneği, geçtiğimiz birkaç on yıllık dönem içinde "üst düzey yönetici" toplumunun ilk kez ortaya çıktığı ABD örneğini ele alalım. Evvela ABD için tarihi seriler oluştururken, bu serilerin Fransa'nınkilerle karşılaştırılabilir olması konusunda elimizden geleni yaptığımızı belirtelim. Özellikle Grafik 8.5-8.6'da ABD, Grafik 8.1-8.2'de Fransa için aynı serileri sunduk: Çünkü bir yandan gelir hiyerarşisinin, diğer yandan da ücret hiyerarşisinin en üst onda birlik ve en üst %1'lik dilimlerindeki değişimleri karşılaştırmak istiyoruz. Gelir vergisinin ABD'de, yüksek mahkeme ile uzun bir mücadele neticesinde 1913 yılında yürürlüğe girdiğini belirtelim.[23] ABD'de gelir beyanlarından elde ettiğimiz veriler, Fransa'ya dair –nispeten ayrıntılı olan– verilerle karşılaştırılabilir durumdadır. Özellikle gelir beyanları üzerinden 1913 yılından bu yana toplam geliri hesaplayabiliyoruz, ama

Grafik 8.5
ABD'de Gelir Eşitsizliği, 1910-2010



En üst onda birlik dilimde yer alan gelirler 1970'lerde toplam gelirin %35'ine karşılık geliyordu, bu oran 2000'ler-2010'larda neredeyse %50'ye yükselmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 8.6
En Üst Onda Birlik Dilimin Bileşimi, 1910-2010



En üst onda birlik dilimde yer alan gelirlerde 1970'lerden bu yana gözlemlenen yükseliş, büyük ölçüde en üst yüzde birlik dilimdeki yükselişten kaynaklanmaktadır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

1927 yılına dek emek gelirlerini ayrı olarak göremiyoruz, bu nedenle de ABD'nin 1927 öncesindeki ücret dağılımını gösteren seriler o kadar güvenilir değildir.[24]

Fransa ve ABD'deki gidişatlar karşılaştırıldığında birçok benzerliğin yanında birçok önemli fark olduğunu da net bir biçimde görüyoruz. ABD'de milli gelirin paylaşımında en üst onda birlik dilimin aldığı payın geçirdiği evrimi incelemekle işe başlayalım (bkz. Grafik 8.6). Asıl çarpıcı olan, 20. yüzyıl boyunca ve 21. yüzyılın başında, ABD'nin Fransa'dan –ve genelinde Avrupa'dan– bariz bir biçimde daha az eşitlikçi olmasıdır, 20. yüzyılın başında ise tamamen tersi geçerliydi. ABD örneğinin karmaşık olması, meselenin basit bir geriye dönüş hikâyesi olmayışından kaynaklanmaktadır. 2010'lu yılların ABD'sindeki eşitsizlik, 1900-1910'lu yılların yaşlı Avrupa'sına özgü eşitsizlik kadar aşırıdır, ancak bu eşitsizliğin yapısı bariz biçimde farklıdır.

Sırayla ele alalım. Öncelikle *Belle Époque*'ta gelir eşitsizliğinin Yaşlı Avrupa'da çok daha yüksek seviyelerde olduğu görülüyor. Mevcut verilere göre 1900-1910 döneminde gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik kesiminin payı Fransa'da %45-50 seviyesinde iken (ileride göreceğimiz gibi, İngiltere'de biraz daha yüksekti), bu oran ABD'de %40'ın biraz üstündeydi. Bu durum ikili bir farklılığa işaret eder: Bir kere, II. Kısım'da incelediğimiz gibi, sermaye/gelir oranı ve sermayenin milli gelirden aldığı pay Avrupa'da daha yüksektir, ikinci fark da sermaye mülkiyetindeki eşitsizlik Yeni Dünya'da Avrupa'daki kadar aşırı değildir. Tabii ki 1900-1910 dönemi Amerikan toplumu, ülkenin kurucularının eşitlikçi toplum idealine kavuşmamıştır. Aslında ABD o dönemde de eşitlikçi bir toplum değildi, eşitsizlik bugün Avrupa'daki eşitsizlikten fazlaydı. Rantiye toplumunun Paris'e ya da Londra'ya özgü olmadığını, bu toplumun aynı şekilde Boston, New York veya Philadelphia gibi ABD şehirlerinde de var olduğunu görmek için Henry James'i yeniden okumak ya da 1912 yılında *Titanic* gemisinde lüks içinde seyahat eden korkunç Hockney'in yönetmen James Cameron'a ait bir hayal mahsülü olmadığının farkına varmak yeter. Fransa ve İngiltere'deki kadar aşırı olmayan tek eşitsizlik, sermaye ve sermaye gelirlerindeki eşitsizlikti. Somut bir ifadeyle, Avrupa'ya kıyasla, ABD'deki rantiyelerin sayısı çok daha azdı ve ortalama yaşam standardına göre Avrupa'daki kadar zengin bir yaşam sürmüyorlardı. Buna neyin yol açtığını açıklamamız gerekecek.

Bununla birlikte, ABD'deki gelir eşitsizliği 1920'lerde şiddetli bir biçimde artmış, 1929 krizinin arifesinde ilk tepe noktasına ulaşmıştır: En üst onda birlik kesimin payı milli gelirin %50'sine yakındır, bu seviye o sırada Avrupa'daki seviyeden yüksektir, bunun sebebi de Avrupa'daki sermayenin 1914 yılından beri ciddi şoklara maruz kalmasıdır. Ama ABD'deki eşitsizlik, Avrupa'dakinden farklıdır: 1920'lerdeki borsa patlaması sırasında da, artı değerler en yüksek gelirler içinde büyük bir yer işgal etmektedirler (bkz. Grafik 8.5).

Başta ABD'yi vuran 1930'lu yılların krizi boyunca ve savaş gereksinimleri için (aynı zamanda krizden çıkmak için) tüm ülkenin seferber olduğu İkinci Dünya Savaşı sırasında, gelir eşitsizliğinde bazı açılardan aynı dönemde Avrupa'da gözlemlediğimize benzeyen bir daralma olduğunu görüyoruz. Aslında, II. Kısım'da gördüğümüz gibi, ABD'de sermayenin maruz kaldığı şokların şiddeti göz ardı edilebilir gibi değildir: Savaşların yol açtığı fiziksel yıkımlardan değil, Büyük Buhran'ın ve 1930-1940 döneminde Amerikan hükümetinin uyguladığı vergi politikalarının yol açtığı çok şiddetli şoklardan söz ediyoruz. Neticede, 1910-1950 dönemini bir bütün olarak ele alırsak, ABD'de eşitsizliklerde yaşanan daralmanın Fransa'dan (daha genel bir ifadeyle, Avrupa'dan) daha sınırlı olduğu görülür. Özetlersek, ABD'deki eşitsizlik Birinci Dünya Savaşı arifesinde tepe noktasına ulaşmıştır ve bu seviye yine de Avrupa'dakinden düşüktür; İkinci Dünya Savaşı ertesinde azalmış, ancak Avrupa'daki seviyeden yüksek kalmıştır. 1914-1945 dönemi ABD'nin değil, Avrupa'nın ve onun rantiye toplumunun intihar ettiği dönemdir.

1980'lerden Sonra ABD'de Yaşanan Eşitsizlik Patlaması

1950'lerden 1970'lere dek ABD tarihindeki en eşitlikçi dönemi yaşar: Gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik diliminin milli gelirden aldığı pay %30-35 seviyesindedir –bugün Fransa'daki seviyeyle aynı.

Paul Krugman'ın nostaljiyle "sevdiğimiz Amerika" dediği, çocukluğunun Amerika'sı budur.[25] 1960'lı yıllarda –*Mad Men* dizisinin geçtiği ve de Gaulle hükümetinin iktidarda olduğu dönem– ABD, Fransa'ya kıyasla –en azından beyazlar için– daha eşitlikçi bir ülkeydi (Fransa'da en üst onda birlik dilimin payı aşırı yükselmiş ve %35 seviyesini geride bırakmıştı).

1970-1980 döneminden sonra, ABD'deki eşitsizliklerde tarihte örneği görülmemiş bir patlama yaşandı. En üst onda birlik dilimin milli gelirden aldığı pay 1970'li yıllarda %30-35 seviyesindeydi, 2000-2010 döneminde ise 15 puan yükselerek, %40-45 seviyesine çıktı (bkz. Grafik 8.5). Eğrinin izlediği yol oldukça etkileyicidir ve bu evrimin nereye varacağını merak etmemiz gayet doğaldır: Örneğin, eğer bu hızla devam ederse, en üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı pay 2030 yılında %60 seviyesini geçecektir.

Bu evrime dair birçok hususu derhal aydınlatmamız gerekiyor. Her şeyden önce, Grafik 8.5'e yansıtılmış serilerin, WTID'dekilerle birlikte sadece gelir beyanlarındaki gelirleri hesaba kattığını ve sermaye gelirlerinin vergiden kaçınma ya da vergi kaçırma gibi sebeplerle gerçekten daha düşük beyan edildiğini hatırlayalım. ABD'nin ulusal hesaplarındaki toplam sermaye geliri (özellikle kâr payı ve faiz) ile gelir vergisi beyanlarında yer alan gelirler arasındaki giderek artan farkı ve vergi cennetlerinin (bu akışın büyük kısmı ulusal hesaplar tarafından bile hesaba katılmamaktadır) hızlı gelişmesini düşünecek olursak, en üst onda birlik kesimin payındaki artışın da Grafik 8.5'e gerçekte olduğundan daha düşük yansıma ihtimali olduğunu varsayabiliriz. Elimizdeki farklı kaynakları karşılaştırarak, en üst onda birlik kesimin ABD milli gelirinden aldığı payın 2008 yılındaki finansal kriz öncesinde %50'yi biraz geçtiğini ve 2010'lu yılların başında yeniden aynı seviyeye ulaştığını tahmin ediyoruz.[26]

Borsadaki ve artı değerdeki yükselişin, en üst onda birlik kesimin payında geçtiğimiz otuz kırk yıllık dönemde gözlemlenen yapısal artışın ancak sınırlı bir kısmını açıklayabildiğini de kaydedelim. Elbette, artı değer ABD'de internet balonunun ortaya çıktığı 2000 yılında ve bir kez de 2007 yılında eşi görülmemiş seviyelere ulaşmıştır: Bu iki örnekte, artı değer tek başına, en üst onda birlik kesim için milli gelirin 5 puanı kadar, yani muazzam bir ek geliri temsil etmektedir. Bundan bir önceki 1928 tarihli rekor, 1929 yılında borsanın çökmesinden hemen önce milli gelirin 3 puanı gibi bir seviyeyi temsil etmekteydi. Ama Grafik 8.5'te görülen, yıllar arasındaki büyük farklılıkların da işaret ettiği gibi, bu seviyeler sürdürülebilir değildir. Netice itibarıyla, artı değerler ve borsa fiyatlarında kısa vadede görülen sürekli hareketler, en üst onda birlik kesimin payındaki oynaklığa (ve elbette aynı şekilde Amerikan

ekonomisinin bütününün oynaklığına) büyük katkı sağlar, ama eşitsizliklerdeki yapısal bir artışta fazla rol oynamaz. Eğer artı değeri gelirden düşersek (bu gelir biçiminin ABD'de kazandığı önem düşünülecek olursa, bu da pek tatmin edici bir çözüm değildir), en üst onda birlik kesimin payındaki yükselişin aynı gücü koruduğunu görürüz: 1970'lerde %32 civarındadır, 2010'da da %46'yı geçmiştir –milli gelirin 14 puanı kadarlık bir yükseliştir bu (bkz. Grafik 8.5). Artı değerin 1970'lerde en üst onda birlik kesim için sağladığı ilave gelir, milli gelirin 1-2 puanı civarında, 2000-2010 döneminde (olağandışı biçimde iyi ya da kötü geçen yıllar hariç) ise 2-3 puanı civarında seyretmektedir. Yapısal artış da bu nedenle %1 seviyesindedir: Bu sıfır olduğu anlamına gelmez, ama en üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı paydaki –artı değer hariç– %14'lük artışa kıyasla çok da önemli değildir.[27]

Öte yandan, bu değişimleri artı değeri hesaba katmadan incelemek, ABD'deki eşitsizlik artışının yapısal karakterini de daha iyi tanımlamamıza izin verir. Aslında 1970'lerin sonundan 2010'ların başına dek, en üst onda birlik kesimin payındaki (artı değer hariç) artış, nispeten düzenli ve sürekli görünmektedir: 1980'lerde %35, 1990'larda %40 ve nihayet 2000'lerde %45 seviyesini geçer (bkz. Grafik 8.5).[28] 2010 yılında ulaşılan seviyenin –artı değer hariç, en üst onda birlik kesimin payı milli gelirin %46'sını geçmiştir– 2007 yılında finansal krizin hemen öncesindeki seviyeden çok daha yüksek olması da özellikle dikkat çekicidir. 2011-2012 dönemine dair elimizdeki ilk veriler, bu yükselişin bugün de sürmekte olduğunu düşündürmektedir.

Burada işaret etmemiz gereken temel bir husus var: Bu olgular, bu türden bir finansal krizin, ABD'deki eşitsizliklerde görülen yapısal artışı durduracağından emin olamayacağımızı çok açık bir biçimde göstermektedir. Gerçi borsada patlama yaşandığında eşitsizlikler nasıl artıyorsa, borsadaki bir çöküşün de ilk anda eşitsizliklerdeki artışı yavaşlatacağına şüphe yoktur. Lehman Brothers'ın iflasının hemen ardından gelen 2008-2009 dönemi ya da ilk internet balonunun patlamasından hemen sonra gelen 2001-2002 dönemi borsadan artı değer kazanmak için en doğru dönemler sayılmazlar. Aksine bu dönemlerde artı değer neredeyse yok olmuştur. Ama bu kısa vadeli hareketler, nasıl işlediğini anlatmamız gereken başka kuvvetlerin yönlendirdiği uzun vadeli eğilimde herhangi bir değişikliğe yol açmazlar.

Gelir hiyerarşisindeki en üst onda birlik kesimi üç gruba ayırmak bu olguyu daha derinlemesine kavramamızı sağlayabilir: En zengin %1, ardından gelen %4 ve son olarak kalan %5 (bkz. Grafik 8.6).

Asıl artışın %1'lik grupta gerçekleştiğini görüyoruz: Bu grubun milli gelirden aldığı pay 1970'lerde %9 seviyesindeyken, bu oran 2000-2010 döneminde yaklaşık %20 seviyesine çıkmıştır. %5'lik grup (yıllık gelirleri 2010 yılında hane başına 108.000 dolar ile 150.000 dolar arasında kalan grup) ve %4'lük grubun (150.000 dolar-352.000 dolar arası) gelirlerinde de ciddi bir artış yaşanmıştır: İlk grubun milli gelirden aldığı pay %11'den %12'ye (1 puanlık bir artış), ikinci grubun payı ise %13'ten %16'ya yükselmiştir (3 puanlık bir artış).[29] Tanım itibarıyla, 1970-1980 döneminden bu yana söz konusu toplumsal grupların gelirlerindeki artış, ABD ekonomisindeki ortalama büyümeden daha fazladır, böyle bir artış göz ardı edilemez.

Bu gruplara mensup bireyler arasında, sıklıkla ABD ekonomisinin sorunsuzca işlediğini ve özellikle de yetenek ve liyakati, adil ve doğru bir şekilde ödüllendirdiğini düşünme eğiliminde olan Amerikalı akademisyen ekonomistler de bulunmaktadır: İşte gayet insani ve anlaşılır bir davranış![30] Halbuki gerçekte, onların üstünde yer alan gruplar bu gelişmeden çok daha kazançlı çıkmıştır: Milli gelirden en üst onda birlik kesimin kopardığı ek 15 puanın yaklaşık 11'i –neredeyse dörtte üçü– %1'lik kesim (yani 2010'da 352.000 doları aşan bir gelir), bunun yarısı kadarlık bir pay da %0,1'lik kesim (1,5 milyon doları aşan bir gelir) tarafından emilmiştir.[31]

Finansal Krize Eşitsizliklerdeki Artış mı Yol Açtı?

Az önce gösterdiğimiz gibi, bu türden bir finansal krizin eşitsizlikteki yapısal artış üzerinde herhangi bir etkisi olmamıştır. Peki soruyu tersten sorsak? 2008'deki finansal krizin ortaya çıkmasında ABD'deki eşitsizliklerde gözlemlenen artışın etkisi olabilir mi? ABD milli gelirinden en üst onda birlik kesimin aldığı payın iki rekor seviyeye önce 1928'de (1929 krizi arifesinde) ve daha sonra da 2007'de (2008 krizi arifesinde) ulaştığı düşünülürse, bu soruyu sümen altı edemeyiz.

Bence, eşitsizliklerdeki artışın Amerika'nın finansal sistemini kırılganlaştırdığına şüphe yoktur. Bunun basit bir sebebi var: Eşitsizlikteki

artış, halk ve orta sınıfın satınalma gücünde durgunluk yaratmış, bu da mütevazı şartlarda yaşayan hanehalkındaki borçlanma eğilimini artırmıştır; öte yandan bununla eşzamanlı olarak, refahı artan gruplar tarafından sisteme enjekte edilen devasa finansal tasarruflara yüksek getiri sağlama peşindeki, pek de titiz davranmayan bankalar ve aracı kurumlar, hanehalkına giderek daha kolaylıkla ve kuralsız bir biçimde kredi verir hale gelmiştir.[32]

Bu tezi desteklemek için, ABD milli gelirinin –milli gelirin %15'i seviyesindeki– kayda değer bir kısmının 1970'lerden bu yana en yoksul %90'lık kesimden en zengin %10'luk kesime aktarıldığının da altını çizmemiz gerekiyor. Somut bir ifadeyle, ABD ekonomisinin kriz öncesi otuz yıllık dönemine –1977-2007– ait büyümenin kümülatif değerini alırsak, bu büyümenin dörtte üçünün en zengin %10'luk kesimin cebine girdiğini; en zengin %1'lik kesimin ise bu dönemde milli gelirdeki toplam büyümenin yaklaşık %60'ını tek başına emdiğini görürüz; geri kalan en yoksul %90'a gelince, gelirlerindeki ortalama büyüme yılda %0,5'i dahi geçmemiştir.[33] Bu rakamlar tartışmaya açık değildir ve gerçekten de çarpıcıdır: Gelir eşitsizliğinin temeline hangi meşru gerekçeyi yerleştirirsek yerleştirelim, bu rakamları dikkatlice incelemekte yarar vardır.[34] Toplumsal kesimler arasında böylesi bir ıraksamaya rağmen sonsuza dek işlemeyi sürdürebilecek bir ekonomi ve bir toplum hayal etmek zordur.

Açıkça görüldüğü üzere, ABD'de eşitsizliklerdeki artışa ekonomideki güçlü bir büyüme eşlik etseydi, her şey bambaşka olurdu. Ne yazık ki öyle olmadı: Büyüme önceki yirmi, otuz yıllık döneme kıyasla çok daha yavaştı, bu da düşük ve ortalama gelirleri neredeyse durgunluğa sürükledi.

Toplumsal kesimler arasında gerçekleşen bu transferin (ABD milli gelirinin %15'i kadar), ABD'nin 2000'ler boyunca verdiği dış ticaret açığının (ABD'nin milli gelirinin %4'ü kadar) yaklaşık dört katını bulduğunu da belirtelim. Bu karşılaştırma ilginçtir, zira ticari fazla veren Çin, Japonya ve Almanya'ya karşı verilen bu muazzam ticari açığın, 2008 krizine doğru sıklıkla, Amerikan ve küresel finans sistemin istikrarsızlığına katkı sağlayan uluslararası dengesizliklerin en önemlilerinden biri olarak nitelendirildiğini görüyoruz. Bu gerçekten doğru olabilir –ama Amerikan toplumundaki iç dengesizliklerin, uluslararası

dengesizliklerden dört kat daha büyük olduğunu unutmamak gerekir. O halde bazı çözümleri Çin ya da diğer ülkelerde değil, ABD'de aramak daha doğru olacaktır.

Bununla birlikte, eşitsizlikteki artışı 2008'deki finansal krizin ve daha genel olarak küresel finans sisteminin kronik dengesizliğinin tek -ya da başlıca- sebebi olarak değerlendirmek de aşırı bir değerlendirme olacaktır.

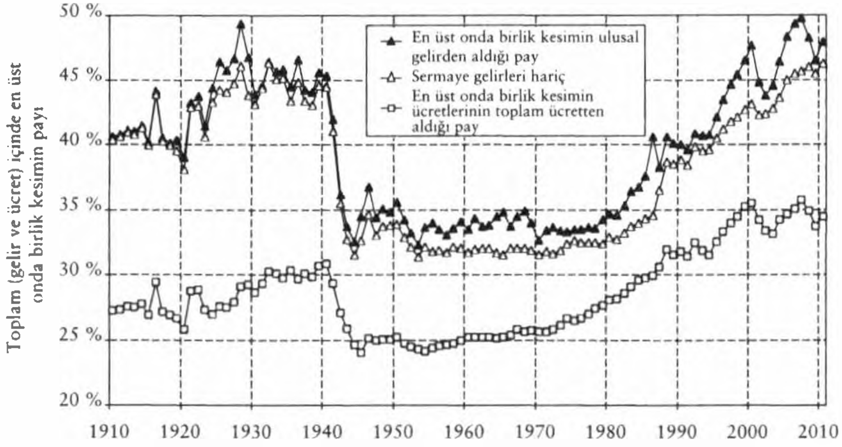
Bana kalırsa, belki de Amerika'daki eşitsizliklerin artışından daha önemli bir istikrarsızlık etmeni, sermaye/gelir oranındaki (özellikle Avrupa'da) yapısal artış ve buna eşlik eden uluslararası finansal brüt pozisyonlardaki muazzam büyümedir.[35]

Üst Düzey Ücretlerin Yükselişi

ABD'deki eşitsizliklerin artma sebeplerine geri dönelim. Bu artış büyük ölçüde, ücret eşitsizliğindeki rekor yükselmeyle ve özellikle de ücret hiyerarşisinin tepesinde, en başta da büyük şirketlerin yönetici kadroları arasında aşırı yüksek primlerin ortaya çıkması ile açıklanabilir (bkz. Grafik 8.7-8.8).

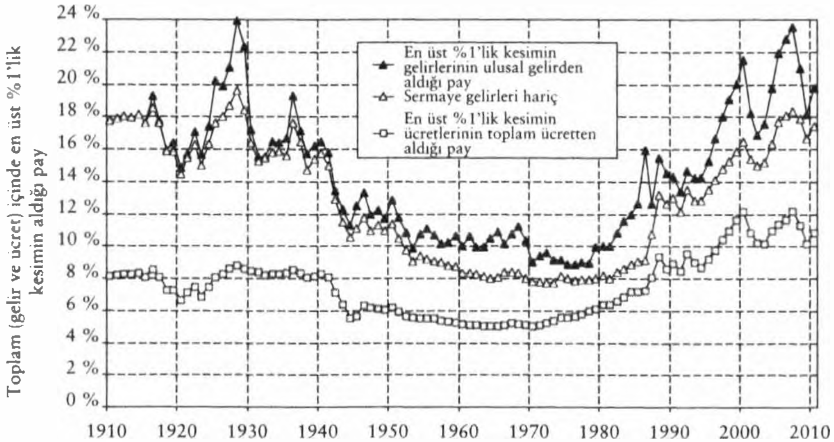
Genel olarak, ABD'deki ücret eşitsizliği geçtiğimiz yüzyılda önemli dönüşümler geçirmiştir: 1920'ler boyunca hiyerarşideki genişleme, 1930'lar boyunca nispeten bir denge durumu ve daha sonra da İkinci Dünya Savaşı yılları boyunca ciddi bir daralma. ABD ücret hiyerarşisindeki bu "ciddi daralma" kapsamlı bir biçimde incelenmiştir. Bu da beraberinde National War Labor Board'u getirmiştir: 1941'den 1945'e dek ABD'deki tüm ücret artışları bu kurumun onayına tabiydi ve bu kurul genellikle sadece en düşük ücretlerdeki artışlara onay veriyordu. Başta üst düzey yöneticilerin (nominal) ücretleri sistematik bir biçimde dondurulmuş ve savaş bittiğinde kısmen düzeltilmiştir.[36] 1950-1960 döneminde, ABD'deki ücret eşitsizliği nispeten düşük, Fransa'dakinden çok daha düşük bir seviyede dengeye kavuşmuştur: Ücret hiyerarşisinin en üst onda birlik kesimi toplam ücretin %25'ini, en üst %1'lik dilim ise toplam ücretin %5-6'sını almaktaydı. Daha sonra, 1970'lerin ortasından itibaren ve 1980-2010 dönemi boyunca, en yüksek ücretli %10'luk ve %1'lik kesimin ücretleri, ortalama ücretten çok süratli bir biçimde artmaya başlamıştır. Sonuç olarak, ücret hiyerarşisindeki

Grafik 8.7
ABD'de Yüksek Gelirler ve Yüksek Ücretler, 1910-2010



Gelir eşitsizliğinde 1970'lerden bu yana gözlemlenen artış, büyük ölçüde ücret eşitsizliğindeki artıştan kaynaklanmaktadır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 8.8
ABD'de En Üst %1'lik Kesimde Yaşanan Dönüşüm



En üst %1'lik kesimde yer alan gelirlerde 1970'lerden bu yana gözlemlenen yükseliş, en üst %1'lik kesimde yer alan ücretlerde yaşanan yükselişten kaynaklanmaktadır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

en üst onda birlik kesimin toplam ücretten aldığı pay %25'ten %35'e çıkmıştır ve bu %10'luk yükseliş, en üst onda birlik kesimin gelirinin milli gelirden aldığı paydaki artışın yalnızca yaklaşık olarak üçte ikisini açıklamaktadır.

Birçok noktayı netleştirmemiz gerekiyor. Evvela, ücret eşitsizliğindeki bu rekor artış, bireysel düzeyde ücret kaynaklı bir hareketlilik artışıyla telafi edilmiş görünmemektedir.[37] Bu önemli bir tespittir, çünkü hareketlilikteki artışa önem atfeden bu argümana, eşitsizlikteki artışın çok da önemli olmadığını göstermek için başvurulur. Aslında eğer herkes ömrünün bir bölümünde çok yüksek ücretlere çalışırsa (örneğin eğer herkes bir seneliğine de olsa hiyerarşinin en üst %1'lik kesimine girerse), böyle bir durumda en yüksek ücretlerde meydana gelecek bir artış –ömrün tamamı üzerinden ölçülen– emek eşitsizliklerinin gerçekten artması anlamına gelmeyecektir. Bu klasik hareketlilik argümanı çok sağlamdır, o denli sağlamdır ki doğrulanamaz bile. Ancak ABD örneğinde, idari ve mali veriler, eşitsizlikteki değişimi, hareketliliği hesaba katarak –yani bireysel düzeyde alınan ortalama ücretleri uzun süreler, on, yirmi, otuz yıllık dönemler itibarıyla hesaplayarak– ölçmemize izin vermektedirler. Bu sayede görüyoruz ki referans olarak hangi süre alınırsa alınsın ücret eşitsizliklerinde artış değişmemektedir.[38] Diğer bir ifadeyle, McDonald's'da çalışan garsonlar da, Detroit'teki fabrika işçileri de, Chicago Üniversitesi profesörleri ya da California'daki orta düzey yöneticiler de, hayatlarının bir yılını ABD'deki büyük şirketlerin üst düzey yöneticileri gibi yaşamak ayrıcalığına sahip değillerdir. Bunu zaten sezmiş olabiliriz, ancak sistematik olarak ölçmek her zaman daha iyidir.

En Üst %1'lik Kesimin Farklı Mensupları

Diğer yandan, ücret eşitsizliklerinin rekor seviyelere çıkmasının büyük ölçüde gelir eşitsizliklerindeki artıştan kaynaklanması da sermaye gelirlerinin bunda hiçbir rol oynamadığı anlamına gelmez. Sermaye gelirlerinin artık ABD'nin toplumsal hiyerarşisinin tepesinde bulunmadığını ileri sürecek kadar aşırı bir düşünceye kapılmamakta yarar vardır.

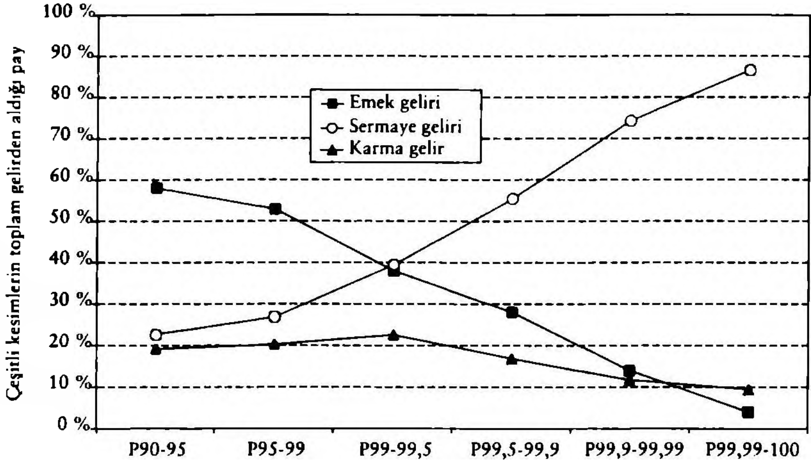
Aslında, sermaye gelirlerindeki yüksek eşitsizlik ve 1970'lerden bu yana artış ABD'deki gelir eşitsizliklerindeki artışın üçte birine yakın bir kısmını açıklamaktadır, bu azımsanabilecek bir oran değildir. ABD,

Fransa ve Avrupa'da dün olduğu gibi bugün de, ücret hiyerarşisinde yukarılara çıkıldıkça sermaye gelirlerinin emek gelirlerine baskın hale geldiğini de vurgulamamız gerekiyor. Dönemler ve ülkeler arasındaki farklar yalnızca derece farklarıdır, önemlidirler ancak bu genel prensibi değiştirmezler. Wolff ve Zacharias'ın isabetle belirttiği gibi, en üst %1'lik kesim daima birçok toplumsal kesimi kapsar (en yüksek sermaye gelirlerini ve en yüksek emek gelirlerini) ve biri diğerinin yerini alamaz.[39] Bugün sermaye gelirlerinin emek gelirlerine baskın gelebilmesi için tırmanılması gereken basamaklar çok daha yukarıdadır –ABD'de Fransa'dakinden biraz daha yukarıda. 1929 yılında, sermaye gelirleri (temel olarak kâr payı ve artı değer) en yüksek gelirlerin %1'lik kesimi için en önemli kaynağı oluşturuyordu (bkz. Grafik 8.9). 2007'de, aynı durumla ancak en üst %0,1'lik kesimde karşılaşabiliriz (bkz. Grafik 8.10). Bunun artı değeri sermaye gelirlerine dâhil etmemize bağlı olduğunu bir kez daha vurgulamak zorundayız: Artı değeri dâhil etmemiş olsak, en üst gelirlerin %0,01'lik kesimine varıncaya dek gelirlerin en temel kaynağı ücret olarak görünürdü.[40]

Netleştirilmesi gereken son ve belki de en önemli husus şudur: En yüksek gelirler ve en yüksek ücretlerdeki artışın sebebi her şeyden önce "üst düzey kadrolar"ın, yani büyük şirketlerin, eşi benzeri görülmemiş kadar yüksek primler alan üst düzey yöneticilerinin ortaya çıkışıdır. Borsaya kote olan her şirketin en yüksek ücreti alan ilk beş yöneticisine bakarsak (mali tablolar ve raporlarla kamuya açık hale getirilmesi gereken sadece bunlardır), ABD'de en yüksek ücretlerdeki artışı açıklamaya yetecek sayıda üst düzey yönetici olmadığı gibi paradoksal bir sonuca varırız, dolayısıyla gelir vergisi beyannamelerinde yer alan gelirlerde gözlemlediğimiz değişimleri de nasıl açıklayacağımızı bilemeyiz.[41] Ancak, çok sayıda büyük Amerikan şirketinde, ulusal düzeyde en yüksek gelirlerin %1'lik kesimine (2010'da 325.000 dolar) ya da %0,1'lik kesimine (2010'da 1,5 milyon dolar) giren yönetici sayısı beşin üstündedir.

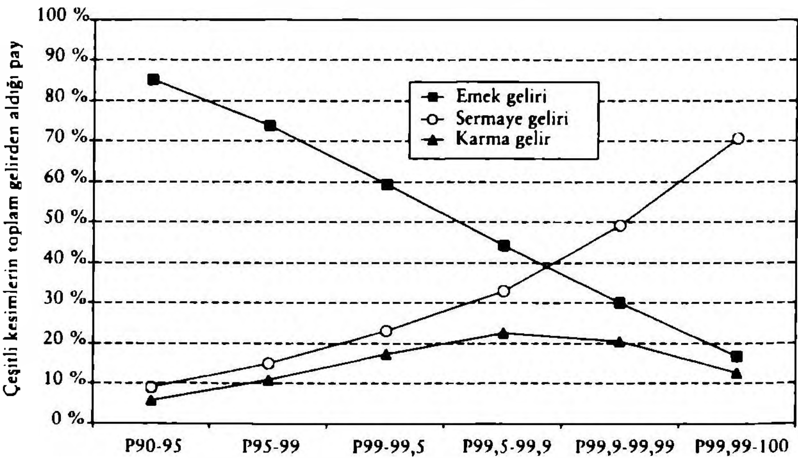
Gelir beyanı kayıtlarıyla, şirketlerin ücret dâhil prim kayıtlarını karşılaştıran yakın tarihli araştırmalar sayesinde, 2000 yılından bu yana en yüksek gelirlerin %0,1'lik kesiminin çoğunluğunu –araştırmada benimsenen tanıma göre, %60 ilâ %70'ini– yönetici kadroların oluşturduğunu görebiliyoruz. Kıyaslarsak, sporcular, aktörler, tüm sanat dallarındaki sanatçılar toplamda bu grubun %5'inden azına karşılık gelir.[42] Bu

Grafik 8.9
ABD'de En Yüksek Gelirlerin Bileşimi, 1929



Gelir hiyerarşisinin en üst onda birlik dilimine doğru çıktıkça, emek geliri de giderek daha önemsiz hale gelir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 8.10
ABD'de En Yüksek Gelirlerin Bileşimi, 2007



Sermaye geliri ABD'de 1929 yılında en üst %1'lik dilimde baskındı, 2007 yılında sadece %0,1'lik dilimde baskın duruma gelmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

anlamda, ABD'deki yeni eşitsizlikler "süper star" toplumundan ziyade "süper yönetici" toplumuna işaret eder.[43]

Finans mesleklerinin –banka ya da finans kurumlarının üst düzey yöneticilerini veya finansal piyasalarda çalışan "trader"ları içerir– en yüksek gelir grupları içinde, ekonominin bütünü içindeki yerlerinin iki katından daha fazla yer işgal ettiklerini görmek de ilginçtir (GSYH içinde %10'u temsil ederken, en yüksek gelirler içinde %0,1'lik kesimin yaklaşık %20'sini temsil ederler). Gerçi, en yüksek gelirlerin %80'i finans sektörünün dışındadır ve ABD'de en yüksek gelirlerdeki artış her şeyden önce finans veya finans dışı sektörlerde çalışan üst düzey yönetici ücretlerindeki patlamadan kaynaklanır.

ABD vergi kanunları ve Amerikan ekonomisinin mantığına uygun bir biçimde, üst düzey yöneticilere ödenen prim ve ikramiyeleri, "hisse opsiyon" işlemlerinin değeri gibi ücretlere dâhil ettiğimizi de belirtelim. Bu son söylediğimiz Grafik 8.9-8.10'da gösterilen ücret eşitsizliği artışında önemli bir rol oynamış bir prim biçimidir.[44] 2000-2010 döneminde en yüksek ücretlerin payındaki önemli dalgalanmaların sebebi de işte bu primlerin, ikramiyelerin ve opsiyon işlemlerinin değerindeki yüksek oynaklıktır.

9

Emek Gelirlerindeki Eşitsizlik

Artık Fransa ve ABD'de gelir ve ücret eşitsizliklerinin 20. yüzyılın başından bu yana geçirdiği evrime dair yeterince bilgi sahibiyiz. Şimdi bu değişimleri açıklamak ve uzun dönemde farklı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gözlemlediğimiz çeşitli durumları ne ölçüde temsil ettiklerini incelememiz gerekiyor.

Bu bölümde ilk önce emek geliri eşitsizliğinin dinamiklerini ele alacağız: 1970-1980 döneminden bu yana ABD'de ücret eşitsizliğindeki patlamayı, üst düzey yöneticilerin yükselişini ve daha genel olarak farklı ülkelerde görülen tarihi değişimlerdeki çeşitliliği nasıl açıklayabiliriz?

Daha sonraki bölümlerde sermaye mülkiyetinin paylaşımının geçirdiği evrimi ele alacağız: Servet yoğunlaşması *Belle Époque*'tan sonra tüm ülkelerde –özellikle de Avrupa'da– neden ve nasıl azalmıştır? Servet sahibi bir orta sınıfın ortaya çıkışı araştırmamız açısından önem taşıyor, zira bu olgu, gelir eşitsizliklerinin 20. yüzyılın ilk yarısı boyunca neden azaldığını ve rantiye toplumundan süper yöneticiler toplumuna –ya da bu kadar iyimser olmayan bir ifadeyle aşırı rantçı bir toplumdan, daha az rantçı bir topluma– nasıl geçtiğimizi büyük ölçüde açıklıyor.

Emek Gelirlerindeki Eşitsizlik: Eğitim ve Teknoloji Arasındaki Bir Yarış mı?

Emek geliri ve özellikle de ücret eşitsizlikleri, bazı ülkelerde ve bazı dönemlerde neden çok daha fazladır? Bu konuda en çok kabul görmüş teoriye göre, eğitim ve teknoloji arasında devam eden bir yarış söz konusudur. Derhal belirtelim: Bu teori her şeyi açıklamamıza izin vermez. Özellikle 1970'li yıllardan bu yana ABD'deki üst düzey yöneticilerin yükselişini ve ücret eşitsizliğindeki artışı açıklayamadığını göreceğiz. Ancak yine de bu teori bazı tarihi gelişmeler konusunda ilginç ve önemli ipuçları içermektedir. Dolayısıyla işe onu incelemekle başlıyoruz.

Bu teori iki hipotez üzerine kurulmuştur. Birincisine göre, belli bir ücretlinin ücreti onun marjinal verimliliğine, yani çalıştığı şirketin ya da kurumun üretimine yaptığı bireysel katkıya eşittir. İkincisine göre, bu verimlilik her şeyden önce ücretlinin yeterliliğine ve söz konusu ülkede yeterliliğin arz-talebine göre değişir. Örneğin, bir toplumda mühendislik için gerekli mesleki yeterliliğe sahip çok az sayıda ücretli varsa (yani bu yeterliliğin "arz"ı düşükse) ve mevcut teknoloji çok daha fazla sayıda mühendis talep ediyorsa (yani "talep" yüksekse), o zaman düşük arz ile yüksek talebin bu buluşması mühendislere çok yüksek (diğer ücretlilere kıyasla) ücretler ödenmesine ve dolayısıyla da ücretler arasında ciddi bir eşitsizliğe yol açabilir.

Ne denli sınırlı ya da naif olursa olsun (pratikte bir ücretlinin verimliliği, alnında yazan değişmez ve nesnel bir büyüklük değildir ve genelde toplumsal kesimler arasındaki güç dengesi de ücretin belirlenmesinde önemli bir rol oynar), bu basit –hatta basitleştirici– teori, ücret eşitsizliğinde temel bir rol oynayan ve bu denli naif olmayan daha gelişkin teorilerde de yer bulan iki toplumsal ve ekonomik kuvveti öne çıkarma becerisine sahiptir: mesleki yeterliliklerin arz ve talebi. Pratikte, yeterliliğin arzı eğitim sisteminin durumuna bağlıdır: Kaç kişi bu ya da şu mesleki eğitimi alabilmektedir? Verilen eğitimin kalitesi nedir? Teorik eğitim uygun bir mesleki tecrübeyle ne derece desteklenmektedir? Yeterliliklerin talebi ise, söz konusu toplumda tüketilen mal ve hizmetleri üretmek için mevcut olan teknolojilerin durumuna bağlıdır. Devreye başka hangi etmenler girerse girsin, bu iki unsurun –bir yanda eğitim sisteminin, diğer yanda teknolojinin durumu– temel bir rol oynadığı ve

asgari düzeyde de olsa farklı gruplar arasındaki güç ilişkileri üzerinde etkili olduğu açıktır.

Bu iki unsur da çok sayıda başka etmene bağlıdır. Eğitim sistemi öncelikle bu alanda izlenen kamu politikalarına, farklı mesleki rotaların seçim kıstaslarına, sistemin finansman yöntemine, öğrencilerle aileleri açısından eğitim maliyetinin ne olduğuna ve mesleki yaşam boyunca sağlanan ilave eğitim imkânlarına bağlıdır. Teknolojik ilerleme, icatlara ve bunların uygulamaya konma ritmine bağlıdır. Genel olarak hep daha yüksek bir yeterlilik talebi yaratan teknolojik ilerleme, bilginin ve ilgili mesleklerin sürekli kendini yenilemesini sağlar. Eğitim ve teknoloji arasında ve toplumsal kesimler arasında süregiden bir yarış olduğu düşüncesi buradan kaynaklanır: Yeterlilik arzı teknolojinin ihtiyaçlarıyla aynı hızla artmazsa, o zaman yeterli eğitim almamış gruplar çok daha düşük ücretlerle, daha değersiz iş kollarında çalışmak zorunda kalacak ve bu sebeple emek eşitsizlikleri de artacaktır. Eşitsizliklerin artmasına engel olmak için, eğitim sistemi artan eğitim ve yeterlilik talebini gereken süratle sunmak zorundadır. Ve eşitsizliklerin azalmasını sağlamak için de, özellikle de daha az eğitimli kesimler için, yeterlilik arzı çok daha süratle artırılmalıdır.

Fransa'daki ücret eşitsizliğini alalım. Ücret hiyerarşisinin uzun vadede nispeten değişmeden kaldığını gördük. Ortalama ücrette 20. yüzyılın başından beri muazzam bir artış yaşanmıştır, ancak ücretler arasındaki uçurumlar, örneğin en yüksek ve en düşük ücretli onda birlik dilimler arasındaki farklar değişmeden kalmıştır. Eğitim sisteminde geçtiğimiz yüzyılda gerçekleştirilen büyük çaplı demokratikleştirmeye rağmen, bu farklar nasıl değişmeden kalmıştır? Buna verilecek en doğal yanıt, tüm yeterlilik düzeylerinin aynı ritimle geliştiği, bunun sonucunda da yukarıya çekilen ücret aralıkları içinde eşitsizliklerin aynı şekilde sürdüğüdür. İlkokul mezunu olan en az eğitimli grup, eğitim basamaklarında bir adım ileri gitmiş, önce ortaokul, sonra da bakalorya almıştır. Ama daha önce bakalorya düzeyinde olanlar bakalorya + 3, sonra da bakalorya + 8'e yönelmişlerdir. Diğer bir ifadeyle, sistemin demokratikleştirilmesi yeterlilikteki eşitsizlikleri azaltmamış ve dolayısıyla da ücret eşitsizliklerinde de herhangi bir düşüş yaratmamıştır. Ama eğer bu tırmanış olmasaydı ve yüz yıl öncesinin ilkokul mezunlarının (o dönemde bir neslin dörtte üçü) torunları aynı eğitim düzeyinde kalsaydı, o zaman emek ve ücret eşitsizlikleri de kuşkusuz çok daha fazla artmış olacaktı.

ABD örneğini inceleyelim. Araştırmacılar 1890 ve 2005 arasındaki şu iki gelişmeyi sistematik olarak karşılaştırmıştır: bir yanda üniversite mezunları ile lise mezunlarının ücretleri arasındaki farklar, diğer yanda ise üniversite mezunlarının sayısının hangi hızla arttığı. Claudia Goldin ve Lawrence Katz'a göre ortaya çıkan sonuç hiçbir tartışmaya yer bırakmamaktadır: İki eğri iki zıt gelişme çizgisi izlemektedir. Özellikle 1970'lere kadar sürekli daralan ücret farkları 1980'lerden itibaren, üniversite mezunlarının sayısı ilk kez durgun hale geldiğinde veya geçmişe kıyasla daha yavaş artmaya başladığı sırada aniden genişlemeye başlamıştır.[1] Bu iki araştırmacıya göre, ücret eşitsizliklerindeki artışın, ABD'de yükseköğrenime yeterince yatırım yapılmamasından veya daha doğrusu nüfusun büyük bir kısmının –özellikle de ailelerin üstlenmesi gereken yüksek maliyetten dolayı– eğitim sistemi dışında bırakılmasından kaynaklandığı konusunda şüpheye yer yoktur. Eğitime büyük yatırımlar yapılır ve en çok sayıda kişinin üniversite öğrenimi alması sağlanırsa bu eğilim de tersine döndürülebilir.

Fransa ve ABD'nin tecrübelerinden çıkardığımız dersler birbirine yakındır ve aynı istikamete işaret etmektedirler. Uzun vadede, emek eşitsizliklerini azaltmanın ve işgücünün ortalama verimliliğini, ekonomideki genel büyümeyi artırmanın yolu şüphesiz eğitime yatırım yapmaktan geçmektedir. Eğer ücretlerin satınalma gücü yüz yıl içinde beş katına çıkmış ise, bunun sebebi mesleki yeterlilikteki ilerlemenin ve teknolojik değişimlerin ücretli başına üretimi beş katına çıkarmış olmasıdır. Uzun dönemde, eğitim ve teknoloji etmenlerinin ücret düzeyleri açısından belirleyici olacağı açıktır. Aynı şekilde, eğer ABD –ya da Fransa– yüksek kalitedeki mesleki eğitimlere daha büyük yatırımlar yapmış ve nüfusun daha büyük bir kısmının bunlara erişmesine izin vermiş olsaydı, şüphesiz düşük ve orta derecede ücretlerde artışı ve toplam gelirde olduğu gibi toplam ücrette de en üst onda birlik kesimin aldığı payın azaltılmasını öngören etkin bir politika izlenmiş olurdu. Elimizdeki tüm veriler, ücret eşitsizliklerinin diğer ülkelere kıyasla daha düşük olduğunu belirttiğimiz İskandinav ülkelerinin bu neticeyi nispeten eşitlikçi ve kapsayıcı eğitim sistemlerine borçlu olduklarını düşündürmektedir.[2] Eğitimin nasıl finanse edileceği ve özellikle de yükseköğrenim maliyetlerine kimin katlanacağı sorusu, tüm ülkeler için başlayan yeni yüzyılın en önemli soruları arasında yer almaktadır. ABD ve Fransa'da bu sorunlar hak-

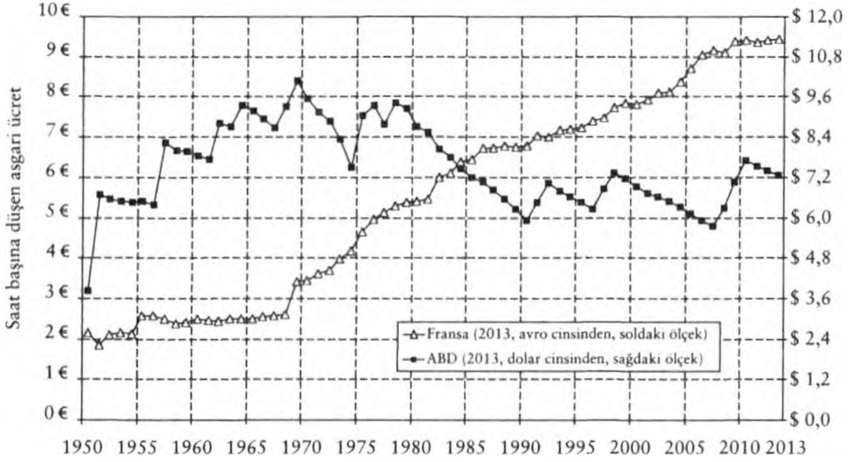
kındaki kamuya açık mevcut kaynaklar ne yazık ki oldukça sınırlıdır. Bu iki ülkede toplumsal tırmanma sürecinde okula ve eğitime önemli bir rol biçilir, ancak eğitim ve meritokrasi hakkındaki teorik tartışmalarda her nedense –bazen aşırı derecede ayrıcalıklı– toplumsal kökenlerin en saygın okulların kapısını açabildiği gerçeği pek dillendirilmez. Bu konuya IV. Kısım'da (13. Bölüm'de) geri döneceğiz.

Teorik Modelin Sınırları: Kurumların Rolü

Eğitim ve teknolojinin uzun dönemde çok önemli bir rol oynadığına şüphe yoktur. Ücretin daima ücretlinin marjinal verimliliğine eşit ve her şeyden önce ücretlinin mesleki yeterliliğine bağlı olduğunu ileri süren bu teorik model de birçok açıdan sınırlıdır. Mesleki eğitime yatırım yapmanın her zaman yeterli olmayacağı gerçeğini bir yana bırakalım: Mevcut teknoloji mesleki yeterliliklerden faydalanmayı beceremeyebilir. Bu teorik modelin, en basitleştirici haliyle, mesleki eğitime yönelik fazlasıyla araçsal ve faydacı bir bakışa sahip olduğu gerçeğini de bir yana bırakalım. Sağlık sektörünün başlıca hedefi nasıl ki diğer sektörlere sağlıklı işgücü tedarik etmek değilse, eğitim sisteminin başlıca hedefi de insanları diğer sektörlerdeki mesleklere hazırlamak değildir. Tüm insan topluluklarında, sağlık ve eğitim öz itibarıyla değerlidir: Ömrü sağlıklı geçirebilmek, bilimsel ve sanatsal bilgi ve kültüre erişebilmek medeniyetin nesnel hedeflerini oluşturur.[3] Tüm diğer vazifelerin neredeyse tamamının otomatize edildiği, herkesin neredeyse tüm hayatını kendisi ve başkaları için eğitime, kültüre ve sağlığa adadığı, herkesin öğretmen, yazar, aktör ya da doktor olduğu ideal bir toplum düşünebiliriz. 2. Bölüm'de belirttiğimiz gibi, gidilecek yön belli olmuştur: Modern büyümenin karakteristik özelliklerinden biri eğitsel, kültürel, tıbbi faaliyetlerin üretilen zenginlikler ve istihdamın yapısında daha belirleyici hale gelmesidir. Bu mutlu günü beklerken, en azından ücret eşitsizliklerine dair kavrayışımız konusunda ilerleme kaydetmeye çalışalım.

İdeal toplum tartışmasına göre kuşkusuz çok daha dar olan bu çerçevede, marjinal verimlilik teorisinin en temel sorunu tarihsel evrimlerin ve uluslararası tecrübelerin çeşitliliğini yansıtamamasıdır. Ancak, ücret eşitsizliğinin dinamiklerini anlayabilmek için, tüm toplumlarda emek piyasasının işleyişine rengini veren farklı etmenlere, yani kurum-

Grafik 9.1
Asgari Ücret, Fransa ve ABD, 1950-2013



2013 yılı satınalma gücüne göre ifade edilirse, saat başına düşen asgari ücret 1950'den 2013'e gelinene dek ABD'de 3,80 dolardan 7,30 dolara, Fransa'da ise 2,10 avrodan 9,40 avroya yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

lara ve düzenlemelere de değinmek zorundayız. Emek piyasası da diğer piyasalar gibi, hatta onlardan çok daha bariz biçimde, tamamen doğal ve değişken mekanizmalar ve dizginlenemez teknolojik etmenler tarafından belirlenen matematiksel bir soyutlamadan ibaret değildir: Bu piyasa, düzenlemelere ve belli konulardaki uzlaşmalara dayanan toplumsal bir yapıdır. Bir önceki bölümde, ücret hiyerarşilerinde görülen ve sadece farklı seviyelerdeki mesleki yeterliliklerin arz ve talep işleyişiyle açıklanması zor olan, önemli birçok daralma ve genişleme aşamasından söz etmiştik. Örneğin, Fransa ve ABD'de ücret hiyerarşisinde iki dünya savaşı sırasında da meydana gelen daralmanın, kamu sektöründe ya da özel sektörde ücretler hakkında süregiden tartışmaların bir neticesi olduğunu ve ABD'de National War Labor Board gibi bu konuda özel yetkiye sahip kurumlar bulunduğunu belirtmiştik. Fransa'da ücret eşitsizliklerinin 1950'den bu yana geçirdiği değişimin anlaşılmasında asgari ücret hareketlerinin de temel bir rol oynadığına işaret ettik ve ücret hiyerarşisinin evriminde üç alt dönem tanımladık: asgari ücretin biraz artırıldığı ve ücret hiyerarşisinin genişlediği 1950-1968 dönemi; asgari ücrette hızlı bir artışın ve ücret eşitsizliğinde güçlü bir daralmanın yaşandığı 1968-1983 dönemi ve son olarak, asgari ücretin nispeten yavaş

arttığı ve ücret hiyerarşisinin genişlediği 1983-2012 dönemi.[4] 2013 yılı başında Fransa'da asgari ücret saat başına 9,43 avrodur.

ABD'de asgari ücret uygulaması, Fransa'dan yaklaşık 20 yıl önce, yani 1933 yılında başlamıştır.[5] Asgari ücretteki hareketlenmeler, Fransa'da olduğu gibi, ABD'de de ücret eşitsizliklerinin evrimi üzerinde önemli bir rol oynamıştır. Satınalma gücü cinsinden, ABD'de asgari ücretin en yüksek seviyesine yarım yüzyıl önce, yani 1969 yılında ulaşılmıştı, buna göre saat başına ücret 1,60 dolardı (1968-2013 dönemindeki enflasyonu hesaba katarsak bu tutar 2013 yılında 10,10 dolara karşılık gelir), bu dönemde işsizlik oranı da %4'ün altındaydı. 1980'den 1990 yılına kadar, Reagan ve baba Bush döneminde, asgari ücret 3,35 dolara sabitlenmişti, enflasyonu hesaba katınca bu durum satınalma gücünde ciddi bir azalma yaratmıştır. Daha sonra 1990'lı yıllarda, Clinton döneminde asgari ücret 5,25 doları geçmiştir, oğul Bush döneminde ise bu seviyede dondurulmuş, daha sonra 2008 yılından itibaren Obama yönetimi tarafından yapılan birçok düzeltmeyle yükseltilmiştir. 2013 yılının başında saat başına ücret ancak 7,25 dolardır (6 avroya karşılık gelir), yani 1980'li yılların başına kadar Fransa'dakinden yüksek olan asgari ücret, bugün Fransa'dakinin üçte ikisinden azdır (bkz. Grafik 9.1).[6] Başkan Obama, Şubat 2013'te Temsilciler Meclisi'nde yaptığı konuşmada, 2013-2016 döneminde saat başına ücretin seviyesini 9 dolara çıkarmak istediğini beyan etmiştir.[7]

ABD'deki ücret dağılımının en altındaki eşitsizliklerin, asgari ücretteki evrimi izlediğini görüyoruz: 1980'lerde en düşük ücretli %10'un ücreti ile ortalama ücret arasındaki fark hızla büyümüş, daha sonra 1990'larda bariz biçimde küçülmüş, 2000'lerde ise yeniden büyümeye başlamıştır. Yine de bu dönemin tamamı boyunca dağılımın tepesindeki eşitsizliklerin de –örneğin en yüksek ücretli %10'luk kesimin toplam ücretten aldığı payın– artmaya devam ettiğini görmek ilginçtir. Açıkça görüldüğü üzere, asgari ücret dağılımın alt kesimlerini etkilemiş, başka etmenlerin devrede olduğu üst kesimlere etkisi ise sınırlı olmuştur.

Ücret Aralıkları ve Asgari Ücret

Fransa ve ABD tecrübelerinin gösterdiği gibi, asgari ücretin, ücret eşitsizliklerinin oluşumu ve evriminde önemli bir rol oynadığına şüphe

yoktur. Bu konuda her ülkenin kendi tarihi ve kendine özgü bir kronolojisi vardır. Bunda şaşılacak bir şey yok: Emek piyasasına dair düzenlemeler öncelikle o toplumda geçerli olan sosyal adalet algısına ve normlarına bağlıdır; bunların altında da her ülkenin kendine özgü toplumsal, politik ve kültürel tarihi yatar. ABD asgari ücreti, 1950-1960 döneminde mütevazı ücretlerde gözle görülür bir artış yaratmak için kullanmış, daha sonra 1970-1980 döneminde bu aracı terk etmiştir; Fransa'da ise bunun tam tersi olmuş, 1950-1960 döneminde asgari ücret dondurulmuştur ve bu araç 1970'lerden bu yana çok daha düzenli bir biçimde kullanılmaktadır. Grafik 9.1 bu çarpıcı zıtlığı gözler önüne sermektedir.

Farklı ülkeleri dâhil ederek örnekleri çoğaltabiliriz. İngiltere 1999 yılında ABD ve Fransa'dakinin ortasında yer alan bir ulusal asgari ücreti yürürlüğe sokmayı tercih etmiştir: 2013 yılında saat başına 6,19 pound (yaklaşık 8,05 avro).[8] Almanya ya da İsveç gibi ülkeler ise ulusal bir asgari ücret uygulamasını benimsemeyip, her iş kolu için asgari ücret –ve genellikle tüm ücret aralıkları– konusunda işverenlerle pazarlık yapma işini sendikalara bırakmaya tercih etmişlerdir. Pratikte, bu iki ülkedeki alt sınır birçok iş kolunda 2013 yılında saat başına 10 avronun üzerindeydi (dolayısıyla ulusal asgari ücret uygulaması olan ülkelerdekinden daha yüksekti). Ancak daha az denetlenen ve sendikalaşmanın daha sınırlı olduğu sektörlerde bu tutar fazlasıyla düşük olabilir. Almanya, ortak bir alt sınır belirlemek amacıyla, 2013-2014 döneminde ulusal bir asgari ücret uygulaması benimsemeyi planlamaktadır. Burada, farklı ülkelerdeki asgari ücret uygulamaları ve ücret aralıklarının ayrıntılı tarihine ve ücret eşitsizliği üzerindeki etkilerine uzun uzadıya yer vermemiz elbette mümkün değil. Ama, çok daha mütevazı bir çerçevede, tüm ülkelerde ücret aralıklarını düzenleyen kurumların hangi prensiplere göre analiz edilebileceklerini kısaca belirtebiliriz.

Az ya da çok sabit olan ücret aralıkları belirlemenin asıl gerekçesi nedir? Gerekçelerden ilki, verili bir ücretlinin marjinal verimliliğini her an ve her yerde ölçmenin kolay olmamasından ibarettir. Bu açık gerçek hem kamu sektörü, hem de özel sektör için geçerlidir: Onlarca hatta on binlerce ücretlinin yer aldığı bir organizasyonda bir ücretlinin toplam üretime yaptığı bireysel katkıyı tam saptamak hiç de o kadar kolay değildir. En azından tekrar eden işler, yani birçok çalışanın bire bir aynı ya da ona yakın bir biçimde yapabildiği işler için elbette yaklaşık bir

tahminde bulunulabilir. Örneğin, montaj bandında çalışan bir işçi ya da McDonald's'ta çalışan bir garson söz konusu olduğunda, işveren bir işçi daha ya da bir garson daha istihdam etmenin kendisine nasıl bir kazanç sağlayacağını hesaplayabilir. Ancak bu hesaplama kesinlik içermeyecek, yaklaşık bir tahmin, dolayısıyla da bir verimlilik aralığı olacaktır. Bu şartlar altında, ücretler nasıl saptanabilir?

Çalışanın ücretini her ay ya da (neden olmasın?) her gün belirleme yetkisini tamamen şirket yönetimine bırakmanın, yalnızca her çalışanın ücretinin adil olmayan, keyfi bir biçimde belirlenmesine değil, aynı zamanda şirketin tamamında da etkinliği azaltacağını düşünmemize yol açacak birçok sebep var. Özellikle de ücretlerin zaman içinde nispeten sabit olduğu ve şirketin satışlarına göre değişmediği bir uygulama şirketin tüm çalışanlarının daha etkin çalışmasını sağlayabilir. Şirket sahiplerinin ve yöneticilerinin gelirleri ve servetleri çoğunlukla kendi çalışanlarına kıyasla oldukça yüksektir ve bu nedenle de kısa vadeli gelir şoklarını daha kolay atlatabilirler. Bu şartlar altında, iş sözleşmesinin, ücretin zamanında ve her ay neredeyse aynı tutarda ödenmesi (bu, prim ve ikramiyelere engel değildir) gibi güvenceler sağlayan bir boyuta sahip olması herkesin yararınadır. Ücretin günlük değil, aylık dönemler için ödenmesi, devrim niteliğindeki bu uygulama 20. yüzyılda tüm gelişmiş ülkelerde adım adım yasalaşmış ve işçi-işveren arasındaki ücret pazarlıklarına dâhil olmuştur. 19. yüzyıldaki genel uygulama olan yevmiye giderek yok olmaktadır. Bu adım, bir statüye, sağlam ve öngörülebilir bir gelire sahip olan ücretlilerin belirli bir toplumsal sınıf oluşturmasında önemli bir aşamadır ve bu da onları 18. ve 19. yüzyıl toplumlarının karakteristiği olan gündelikçilerden ve iş başına ücret alan zanaatkârlardan kesin çizgilerle ayırmıştır.[9] Ücretlerin önceden sabitlenmesine dair bu gerekçenin de elbette sınırları vardır. Satışlar sürekli düşerken, ücretler ve istihdamın aynı seviyede tutulması bir şirketi doğrudan iflasa götürebilir. Her şey gibi bunda da aşırıya kaçmamak gerekir: Düşük ve orta kademe ücretlerin seviyesinin, üretimin seviyesinden çok daha sabit olması ve kârlarla yüksek ücretlerin kısa vadedeki asıl oynaklığı dengelemesi iyidir, ama ücretleri esnetmekten kaçınmamak gerekir.

Belirsizlik ve risklerin toplumsal bölüşümü üzerine kurulu bu gerekçenin dışında, asgari ücretin ve ücret aralıklarının lehine diğer bir klasik argüman da "özgül yatırımlar" sorunudur. Somut bir ifadeyle belli bir

şirkette yerine getirilmesi gereken bazı işlevler ve görevler çoğunlukla ücretlilerin şirkete özgül bir yatırım yapmasını gerektirir, diğer şirketler açısından bu yatırımların hiçbir (ya da çok fazla) değeri yoktur: Örneğin, söz konusu ücretlilerin şirkete özgü bir çalışma yöntemini, organizasyonel işleyişi öğrenmesi ve şirketin üretim süreciyle bağlantılı özel yeterlilikler kazanması gerekebilir. Ücretin sadece işveren tarafından bilindiği ve şirket yönetiminin çalışanların önceden bilmediği ücreti dilediği an değiştirebildiği bir durumda, çalışanların kendilerinden beklenen yatırımı yapmama olasılıkları hayli yüksektir. Dolayısıyla da her nevi ücretin önceden belirlenmesi tarafların tümüne fayda sağlar.

Ücret aralıkları sorunu bir yana, özgül yatırım kavramı üzerine kurulu bu argüman şirketin diğer yaşamsal kararlarına da uygulanabilir. Zaten (kimi meselelere fazlasıyla kısa vadeli bir bakış açısıyla yaklaştıkları düşünülen) hissedarların yetkilerini sınırlayarak, toplumsal bir mülkiyet kurulmasının ve II. Kısım'da tartıştığımız "Ren kapitalizmi" modelinde olduğu gibi, çok daha geniş bir grup olan "menfaat sahipleri" (işçiler dâhil olmak üzere) ile yetki paylaşımına gidilmesinin temel sebebi de budur. Ücret aralıklarının lehine en güçlü gerekçe bu olsa gerek.

Daha genel olarak, işverenlerin pazarlık gücü işçilerden daha fazla olduğu için ve en basit teorik modellerdeki "tam ve kusursuz" rekabet şartlarından uzaklaştığımız hallerde, ücretlerle ilgili katı kurallar belirleyerek işverenlerin güçlerini sınırlandırmak yerinde olabilir. Örneğin, eğer küçük bir işveren grubu kendini yurtiçi emek piyasasında monopson konumunda, yani emek talebinde tekel kurmuş şirketler olarak bulursa (yerel işgücündeki hareketlilik düşük olduğundan), o zaman bu işveren grubu konumlarının sağladığı avantajları sonuna kadar kullanıp, ücretleri olabildiğince aşağıya, ücretlilerin marjinal verimliliğinin altına çekmeye çalışacaklardır. Bu şartlar altında, asgari ücret uygulaması sadece haklı bir uygulama değil, aynı zamanda, ücretlerdeki artışın ekonomiyi rekabet dengesine yaklaştırması ve istihdamı artırması anlamında da etkin bir uygulamadır. Tam rekabete dayalı bu teorik model, asgari ücretin varlığını haklı çıkaracak en bariz gerekçeyi oluşturur: Bu sayede işveren rekabetteki avantajını sadece belli sınırlar dâhilinde kullanabilir.

Tabii ki burada da her şey asgari ücretin seviyesine bağlıdır: Bu sınır, söz konusu toplumda mesleki yeterliliklerin ve verimliliğin genel

durumundan bağımsız olarak mutlak bir biçimde sabitlenemez. ABD örneğinde, başta Card ve Krueger tarafından yürütülen birçok çalışmaya göre, asgari ücret 1980-2000 döneminde öylesine düşük bir seviyeye gerilemişti ki, yükseltilmesi herhangi bir istihdam kaybına yol açmadan düşük ücretlerin artırılmasını sağlayacaktı ya da monopson modelinde olduğu gibi istihdam artışı bile yaratabilirdi.[10] Bu çalışmaları temel alırsak, ABD'nin günümüzde hedeflediği yaklaşık %25'lik bir artış (saat başına 7,25 dolardan 9 dolara) istihdam kaybına yol açmayacak ya da çok az istihdam kaybına yol açacak gibi görünmektedir. Bunun sonsuza dek sürdürülemeyeceği açıktır: Asgari ücret arttıkça, istihdam seviyesi üzerindeki olumsuz etkiler de aşamalı olarak artar. Eğer asgari ücret iki veya üç katına çıkarsa, aynı şekilde katlanacak olan olumsuz etkilerin baskın gelmemesi sahiden şaşırtıcı olur. Somut bir ifadeyle, asgari ücretin halihazırda ABD'dekine kıyasla –ortalama ücrete ve işçi başına üretime göre– daha yüksek olduğu Fransa gibi bir ülkede, asgari ücrette ciddi bir artışa gidilmesini gerekçelendirmek çok daha zordur. Fransa'da mesleki yeterliliğin iyileştirilmesi ya da vergi reformu gibi (bu iki araç birbirini tamamlar) başka araçları harekete geçirmek, ücretlerin satınalma gücünü artırmak konusunda daha etkili olabilir. Yine de asgari ücreti tamamen sabitlemek doğru değildir: Ücretleri, üretimden daha hızlı olarak sürekli artırmak sorunludur, ama ücretleri –ya da ücretlerin önemli bir kısmını– üretimden daha yavaş bir biçimde artırmak da o derece sağlıksızdır. Tüm bu kurumların ve kamu politikalarının bu süreçte oynayacakları farklı roller vardır ve her biri makul bir biçimde kullanılmalıdır.

Özetleyelim. Uzun vadede ücretleri artırmanın ve ücret eşitsizliklerini azaltmanın en doğru yolu, mesleki eğitim ve yeterliliğe yatırım yapmaktır. Uzun dönemde, ücret alt sınırları ya da ücret aralıkları belirlemek ücretlerin beş ya da on katına çıkmasını sağlayamaz: Böyle bir artışı sağlayabilecek olan etmenler eğitim ve teknolojidir. Yine de, emek piyasasının kuralları, ücretlerin eğitim ve teknolojideki nispi ilerlemenin tayin ettiği aralıklar dâhilinde belirlenmesinde önemli bir rol oynarlar. Pratikte, bu aralıklar çok geniş olabilir, bunun sebeplerinden biri bireyin marjinal verimliliğine dair ölçümlerin yaklaşık olmaktan öteye gidememesi, diğer sebebi ise özgül yatırımlar ve eksik rekabet olgularıdır.

ABD'deki Eşitsizlik Patlaması Nasıl Açıklanabilir?

Marjinal verimlilik ve eğitim-teknoloji arasında süregiden yarış teorisinin en çarpıcı sorunu, 1970'lerden bu yana ABD'de gözlemlediğimiz çok yüksek emek gelirleri patlamasını açıklamakta yetersiz kalmasıdır. Bu teoriye göre, bu değişim "yüksek yeterlilikleri gözeten" teknik ilerleme (*skill-biased technical change*) ile açıklanabilir. Diğer bir ifadeyle, bu teorinin olası –bir grup Amerikalı ekonomist arasında nispeten popüler olan– açıklamalarından birine göre, 1970'lerden beri ABD'de en yüksek ücretlerin ortalama ücretlerden çok daha fazla artmasının sebebi şudur: Yeterlilikler ve teknolojideki ilerleme, en kalifiye ücretlilerin ortalamanın çok üstünde verimli olmasına yol açmıştır. Bu açıklama, biraz totolojik niteliği bir yana (ücret eşitsizliklerindeki her nevi değişimi "açıklamak" için teknik değişim kartını oynamak her zaman mümkündür), bana kalırsa teoriyi ikna edici olmaktan iyice uzaklaştıran, çok büyük bazı zorlukları da beraberinde getirmektedir.

Her şeyden önce, geçtiğimiz bölümde gördüğümüz gibi, ABD'de ücret eşitsizliklerindeki tırmanış öncelikle çok yüksek ücretleri, en yüksek ücretli %1'lik ve daha da yüksek ücretli %0,1'lik kesimi ilgilendirmektedir. En üst onda birlik kesimin tümünü düşünürsek (en yüksek ücretli %10), %9'luk kısımda yaşanan artışın ortalama ücretlerde yaşanandan daha fazla olduğunu, ancak yine de %1'lik kesimde gözlemlenen artışın gerisinde kaldığı görülür. Somut bir ifadeyle, 100.000-200.000 dolar civarındaki ücretler ortalama ücretten bir nebze daha hızlı yükselmiş, buna karşılık 500.000 dolardan yüksek ücretlerde ise kelimenin tam anlamıyla bir patlama yaşanmıştır (ve yükseliş birkaç milyon dolarlık ücretlerde daha da hızlıdır).[11] En üst gelir seviyelerinde yaşanan bu ani süreksizlik, marjinal verimlilik teorisinin karşılaştığı ilk önemli zorluktur: Farklı grupların yeterlilik seviyelerindeki değişimi, hangi kıstas üzerinden incelersek inceleyelim –eğitim süreleri, eğitim kurumu konusundaki seçicilikleri ya da mesleki tecrübe– %9'luk ve %1'lik kesimler arasında en ufak bir süreksizlik dahi göremeyiz. Diğer bir ifadeyle, becerilerin ve verimliliğin "nesnel" bir ölçümü üzerine kurulmuş bir teori temelinde, en üst onda birlik kesim içinde de nispeten aynı oranda ücret artışları olması ya da en azından, farklı gruplardaki değişimlerin pratikte gözlemlediğimizden daha benzer olması gerekirdi.

Yanlış anlaşılmak istemem: Burada, Katz ve Goldin'in savunduğu, mesleki eğitime ve yükseköğrenime yapılan yatırımların belirleyici önemini inkâr etmek gibi bir niyetim yok. Üniversitelere nüfusun daha geniş bir kısmının erişmesinden yana olan bu politika uzun vadede tüm ülkeler için olduğu gibi ABD için de vazgeçilmez ve hayati bir önem arz etmektedir. Tek söylemeye çalıştığım, ne denli makbul olursa olsun bu politikanın 1970-1980 döneminden bu yana ABD'de gözlemlenen yüksek ücret patlaması üzerindeki etkisi sınırlı olmuştur.

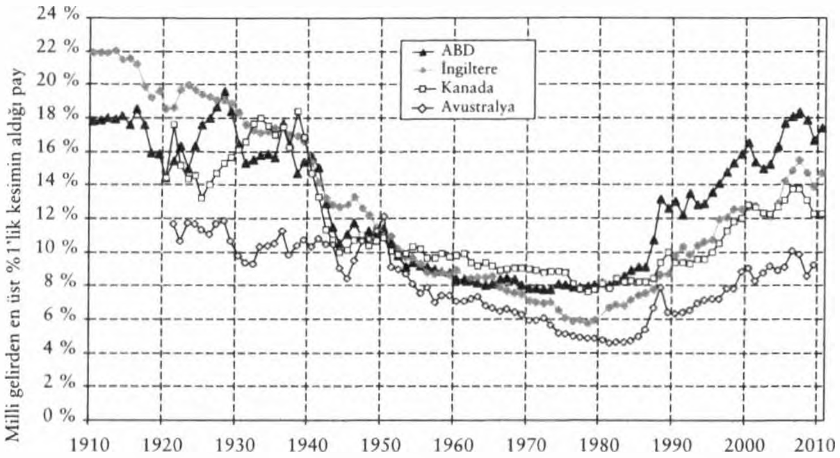
Diğer bir ifadeyle son otuz, kırk yıllık dönem boyunca üst üste biriken pek çok farklı hadise var: Bir yanda Goldin ve Katz'ın sözünü ettiği bir gerçeklik yer alıyor, üniversite diploması olan kişilerle lise mezunları arasındaki ücret farkları büyümüştür; diğer yanda %1'lik kesimin ücretlerinin uçarcasına yükselişi (%0,1'lik kesimde daha yukarılara çıkmıştır) var. Ve bu tamamen kendine özgü hadise, üniversite mezunları arasında, çoğunlukla aynı uzun ve seçkin eğitimden geçmiş kişiler arasında yaşanıyor. Üstelik bu hadise, nicelik açısından ilkinden çok daha büyüktür. Bir önceki bölümde ABD'deki en üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı payda 1970'lerden bu yana gözlemlenen artışın büyük ölçüde (neredeyse dörtte üç oranında) en üst %1'lik kesimin payındaki hızlı artıştan kaynaklandığını görmüştük.[12] Bu nedenle bu olguyu açıklamak gerekiyor ve bunun yanıtlarını eğitimde aramak ilk bakışta pek de iyi bir fikir gibi görünmüyor.

Süper Yöneticilerin Yükselişi: Bir Anglosakson Hadisesi

İkinci –ve muhtemelen marjinal verimlilik teorisinin karşılaştığı en büyük– zorluk, yüksek ücretlerdeki bu patlamanın sadece bazı gelişmiş ülkelerde meydana gelmiş olmasıdır. Bu durum –teknolojideki değişim gibi genel ve evrensel gerekçelerden ziyade– ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkların bu süreçte önemli bir rol oynadığına işaret eder.

Anglosakson ülkeleri inceleyerek başlayalım. Genel olarak süper yöneticilerin yükselişi büyük ölçüde Anglosakson ülkelere özgü bir olgudur. Aslında 1970-1980 döneminden beri en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payın, ABD kadar İngiltere, Kanada ve Avustralya'da da kayda değer bir biçimde arttığını görüyoruz (bkz. Grafik 9.2). Ne yazık ki tüm ülkelerdeki ücret eşitsizliklerini ve toplam gelir eşitsizlikle-

Grafik 9.2
Anglosakson Ülkelerde Gelir Eşitsizliği, 1910-2010

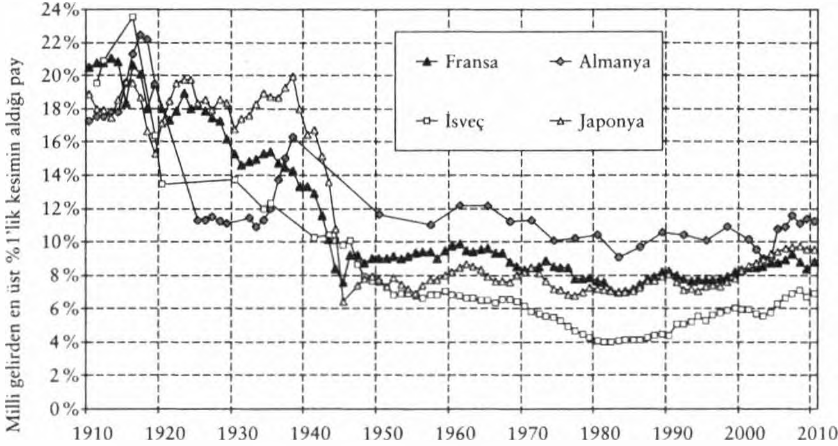


En üst %1'lik kesimin toplam gelirden aldığı pay, 1970'lerden bu yana tüm Anglosakson ülkelerde –farklı büyüklüklerde de olsa– artmıştır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

rini gösteren (Fransa ve ABD için sunduklarımız gibi) seriler yok. Ama toplam gelir düzeyine göre gelir bileşimine ilişkin veriler, bu ülkelerin hemen hepsi için mevcuttur ve bu ülkelerin tamamında gelir hiyerarşisinin en üst %1'lik kesiminin payındaki artışın büyük ölçüde (genelde en az üçte ikisi oranında) yüksek ücretlerdeki patlamadan kaynaklandığını gözler önüne sermektedirler (geri kalan üçte birlik artışın kaynağı da sermaye gelirlerinin yükselmesidir). Anglosakson ülkelerin tümünde, gelir eşitsizliğinde geçtiğimiz otuz, kırk yılda gözlemlenen artışın temel sebebi, hem finans sektörü, hem de diğer sektörlerde çalışan üst düzey yöneticilerin ücretlerindeki artıştır.

Bununla birlikte, bu genel benzerlik, hadisenin her ülkede farklı bir boyutta yaşandığı gerçeğini maskelememelidir. Grafik 9.2'de bunu açıkça görüyoruz. 1970'lerde, en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay her ülkede oldukça benzer bir seviyedeydi. Sözünü ettiğimiz bu dört Anglosakson ülkede, bu pay %6 ile %8 arasında değişiyor ve ABD bir istisna teşkil etmiyordu: Hatta ABD, bu oranın %9 olduğu Kanada'nın biraz gerisinde bile kalmıştı; son sırada yer alan Avustralya'da ise bu pay 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başında milli gelirin tam olarak %5'ine karşılık geliyordu. Otuz yıl sonra, 2010'lu yılların başında durum tamamen farklıdır. En üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı

Grafik 9.3
Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da Gelir Eşitsizliği, 1910-2010

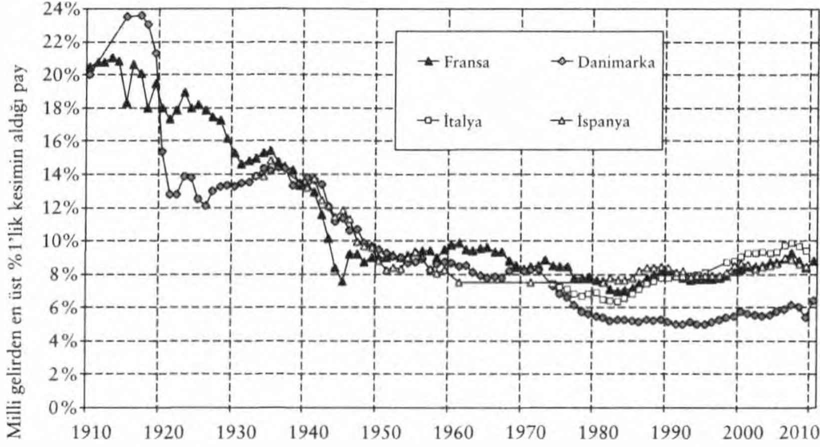


Kıta Avrupa'sında ve Japonya'da en üst %1'lik kesimin payı 1970'lerden bu yana Anglosakson ülkelere kıyasla çok az artmıştır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

pay ABD'de %20, İngiltere ve Kanada'da %14-15 seviyesinde, Avustralya'da ise %9-10'un biraz altındadır (bkz. Grafik 9.2).[13] İlk bakışta, ABD'deki artışın, İngiltere ve Kanada'dakinin iki, Avustralya ve Yeni Zelanda'dakinin ise üç katı kadar olduğunu söyleyebiliriz.[14] Üst düzey yöneticilerin yükselişi tamamen teknolojik bir olgu olsaydı, birbirine bu denli benzer ülkeler arasındaki bu büyük farkları açıklamak da pek mümkün olamazdı.[15]

Şimdi zengin dünyanın geri kalanını, yani Kıta Avrupa'sını ve Japonya'yı inceleyelim. Asıl mesele en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payın, 1970-1980 döneminden bu yana Anglosakson ülkelerdekinden çok daha düşük oranda artmış olmasıdır. Grafik 9.2 ve 9.3 karşılaştırması özellikle çarpıcıdır. Kuşkusuz en üst %1'lik kesimin payındaki bu gözle görülür artışı tüm ülkelerde gözlemliyoruz. Japonya'daki gidişat Fransa'dakiyle neredeyse aynı olmuştur: En üst %1'lik kesim 1980'lerin başında milli gelirin %7'sinden daha azını alırken, 2010'lu yılların başında ise bu oran %9'a –hatta biraz üstüne– yaklaşmıştır. İsveç'te, en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay 1980'lerin başında %4'ün altındaydı (tüm ülkeler ve tüm dönemler dâhil, WTID'de kayıtlı olan en düşük seviyedir bu), 2010'lu yılların başında ise %7'ye ulaşmıştır.[16] Almanya'da en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay 1980'lerin

Grafik 9.4
Kuzey ve Güney Avrupa'da Gelir Eşitsizliği, 1910-2010



Kuzey ve Güney Avrupa'da en üst %1'lik kesimin payı 1970'lerden bu yana Anglosakson ülkelere kıyasla çok az artmıştır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

başında neredeyse %9'un üstündeydi, bu oran 2010'lu yılların başında %11'i geçmektedir (bkz. Grafik 9.3).

Eğer diğer Avrupa ülkelerini incelersek, geçtiğimiz otuz yıl boyunca en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payda hem Kuzey hem de Güney Avrupa'da benzer bir değişim, 2-3 puanlık bir artış olduğunu görüyoruz. Diğer kuzey ülkelerinde olduğu gibi Danimarka'da da en yüksek gelirlerin seviyesi daha düşüktür, ancak benzer bir artış yaşanmıştır: En üst %1'lik kesim 1980'lerde milli gelirin %5'inden biraz azını alırken, bu oran 2000-2010 döneminde %7 seviyesine yaklaşmıştır. İtalya ve Ispanya'da da bu payın ulaştığı büyüklükler Fransa'da gözlemlediklerimize yakındır: En üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay aynı dönemler arasında %7'den %9'a yükselmiştir, bu da milli gelirin 2 puanına karşılık gelen bir artış demektir (Grafik 9.4). Eğer Kuzey Amerika'da gözlemlediğimize yakın bir gidişatın olduğu İngiltere örneğini dışarıda tutarsak, Avrupa kıtasında bu hususta neredeyse tam bir birlik olduğunu söyleyebiliriz.[17]

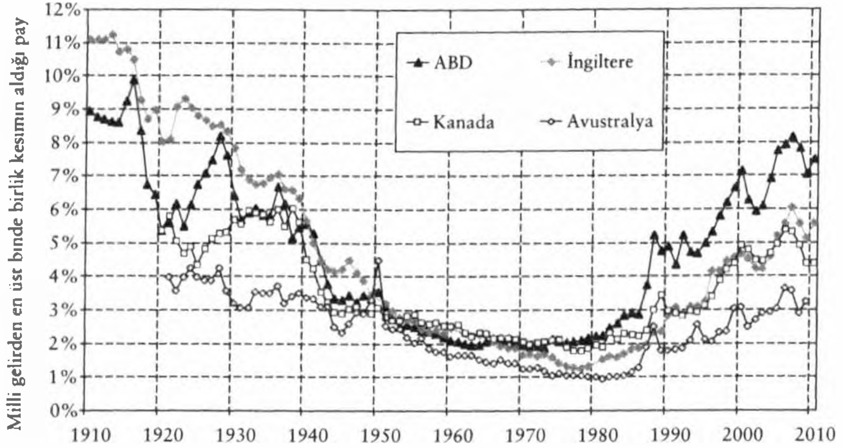
Açık konuşmak gerekirse: Japonya ve tüm Kıta Avrupa'sında gözlemlenen, milli gelirin 2-3 puanı seviyesindeki bu artışlar, gelir eşitsizliklerinde hatırı sayılır artışlara tekabül etmektedir. Somut bir ifadeyle, bu artışlar tanım itibarıyla en yüksek gelirlerin %1'lik kesiminin ortalama

gelirden daha hızlı (hatta bazı ülkelerde yükselmeye daha aşağılardan başladığı için en üst %1'in payı %30 oranında arttığına göre, çok daha hızlı) arttığına işaret etmektedir; bu durumun söz konusu değişimi birebir yaşayanlar ve "süper yöneticiler"in ücretlerindeki baş döndürücü artışları her gün gazetelerden ya da radyolardan duyanlar açısından oldukça çarpıcı bir tecrübe olduğu ortadadır. Bunu daha da çarpıcı kılan, bu tecrübenin 1990-2010 döneminde, yani ortalama gelirin yerinde saydığı ya da geçmişe kıyasla çok daha yavaş arttığı bir ekonomik ortamda yaşanmasıdır.

En Üst Binde Birlik Kesimin Dünyası

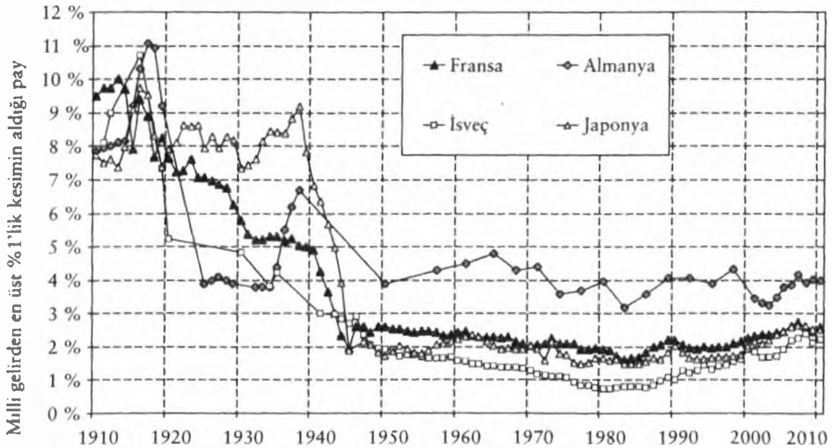
Öte yandan, gelir hiyerarşisinde daha da yukarılara çıkıldıkça, bu artışların da çok daha gözalıcı bir boyut kazandığını belirtmemiz gerekiyor. Bu artışlar netice itibarıyla çok sınırlı sayıda kişiyi kapsasalar da, görünürlükleri hiç sınırlı olmadığı gibi doğal olarak bir meşruiyet sorusunu gündeme getirmektedirler. Eğer en üst binde birlik kesimin –en zengin %0,1– Anglosakson ülkelerde milli gelirden aldığı payla (bkz. Grafik 9.5), Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da milli gelirden aldığı payı (bkz. Grafik 9.6) karşılaştırırsak, elbette kayda değer farklarla –ABD'de en üst binde birlik kesimin payı son on yıllık dönemde %2'den neredeyse %10'a yükselmiştir, benzersiz bir artış[18]– ama aynı zamanda tüm ülkelerde hissedilir bir artış yaşandığı gerçeğiyle karşılaşırız. Söz konusu kesimin milli gelirden aldığı pay, Fransa ve Japonya'da 1980'lerin başında %1,5'in biraz üstündeydi, 2010'ların başında ise neredeyse iki katına çıkarak yaklaşık %2,5 seviyesine yükselmiştir; İsveç'te ise %1'in altındaki bir seviyedeyken, %2'nin üstüne çıkmıştır –aynı dönemler için–. Bu büyüklük seviyelerini herkes anlayabilsin diye, milli gelirin %2'sini alan %0,1'lik bir nüfusun formül gereği söz konusu ülkedeki ortalama gelirin yirmi katından daha fazla gelir elde ettiğini (yetişkin başına ortalama gelirin 30.000 avro olduğu bir durumda, 600.000 avro gelire sahip olduğu) hatırlatalım; milli gelirin %10'una sahip olmak ise, ortalama gelirin yüz katına sahip olmak anlamına gelir (ortalama gelirin 30.000 avro olduğu bir durumda 3 milyon avro).[19] 50 milyon yetişkinin yaşadığı bir ülkede (2010'ların başındaki Fransa gibi), %0,1'lik kesimin tanım itibarıyla sadece 50.000 kişi demek olduğunu hatırlatalım.

Grafik 9.5
Anglosakson Ülkelerde En Üst Binde Birlik Kesimin Aldığı Pay, 1910-2010



Gelir hiyerarşisindeki en üst binde birlik (%0,1) kesimin toplam gelirden aldığı pay, 1970'lerden bu yana tüm Anglosakson ülkelerde ciddi biçimde artmıştır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 9.6
Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da En Üst Binde Birlik Kesimin Aldığı Pay, 1910-2010



Gelir hiyerarşisindeki en üst binde birlik kesimin toplam gelirden aldığı pay Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da, Anglosakson ülkelere kıyasla az artmıştır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Dolayısıyla aynı anda çok küçük bir azınlık (%1'lik kesimden on kat daha küçük) olan, ama toplumsal ve politik hayattaki konumu göz ardı edilemeyecek bir kesimle karşı karşıyayız demektir.[20] Kıta Avrupa'sı ve Japonya dâhil tüm zengin ülkelerde tespit ettiğimiz asıl önemli husus, ortalama satınalma gücünün durgun olduğu 1990-2000 döneminde bu kesimin satınalma gücünde olağanüstü bir artış yaşanmış olmasıdır.

Makroekonomik bir açıdan bakınca, yüksek gelirlerde günümüze dek süren bu olağanüstü artışın Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da yine de sınırlı bir büyüklükte kaldığını görüyoruz: En yüksek gelirlerdeki patlama elbette etkileyici boyutlardadır, ancak ABD'deki gibi büyük bir etki yaratmasına yetecek sayıda kişiyi kapsamamaktadır. Somut bir ifadeyle, %1'lik kesime yapılan transfer Kıta Avrupasında ve Japonya'da milli gelirin 2-3 puanına, ABD'de ise 10-15 puanına, yani bunun beş-yedi kat fazlasına karşılık gelmektedir.[21]

Coğrafi bölgeler arasındaki farkları açıklamanın en basit yolu şudur: ABD'de gelir eşitsizliği, 1910-1920 döneminde ulaştığı rekor seviyelere, 2000-2010 yılında yeniden geri dönmüştür (gerçi başka bir biçimde gerçekleşmiş, geçmişe göre yüksek emek gelirlerinin rolü artarken, yüksek sermaye gelirlerinin rolü azalmıştır); İngiltere ve Kanada'da da gidişat aynı yöndedir; Kıta Avrupa'sı ve Japonya'da ise gelir eşitsizliği bugün hâlâ 20. yüzyılda olduğundan daha düşük seviyelerdedir ve bu gerçek, çok uzun vadeli bir perspektiften bakıldığında, 1945'ten bu yana pek değişmemiştir. Grafik 9.2 ve Grafik 9.3 karşılaştırması bu konuda gayet açıktır.

Bu elbette, Avrupa ve Japonya'da geçtiğimiz otuz, kırk yılda yaşanan değişimi ihmal etmek gerektiği anlamına gelmez, tam tersine: Gidişat belli açılardan, sadece on ya da yirmi yıllık bir gecikmeyle, ABD'dekine benzemektedir ve hiçbir şey bu gelişmeyi dikkate almak için ABD'deki makroekonomik boyutlara gelmesini beklemeyi gerektirmez.

Ama bu değişim bugün Kıta Avrupa'sı ya da Japonya'da, ABD'dekine kıyasla çok daha yavaştır (ve diğer Anglosakson ülkelerdekinden de daha düşük seviyededir). Bu durum bize hangi mekanizmaların devrede olduğu konusunda fikir verebilir. Teknolojik değişim hemen her yerde aynı olduğu halde, hele ki bilgi teknolojisinde yaşanan değişimin Japonya, Almanya, Fransa, İsveç ve Danimarka'yı da ABD, İngiltere veya Kanada kadar etkilediği düşünülürse, zengin dünyanın farklı bölgeleri arasında böylesi bir ıraksama yaşanması sahiden de çarpıcıdır. Aynı şe-

kilde, ekonomik büyüme –daha kesin bir ifadeyle kişi başına üretimdeki, yani verimlilikteki artış– önceki bölümlerde gördüğümüz üzere zengin dünyaya mensup tüm ülkelerde, binde birkaç puanlık farklarla, hemen hemen aynı seviyelerde olmuştur.[22] Bu şartlar altında, gelir dağılımı değişimleri arasındaki bu derin ıraksamaya bir açıklama getirmek gerekiyor, zira marjinal verimliliğe ve teknoloji-eğitim arasındaki yarışa vurgu yapan teori anlaşıldığı kadarıyla bunu yapamıyor.

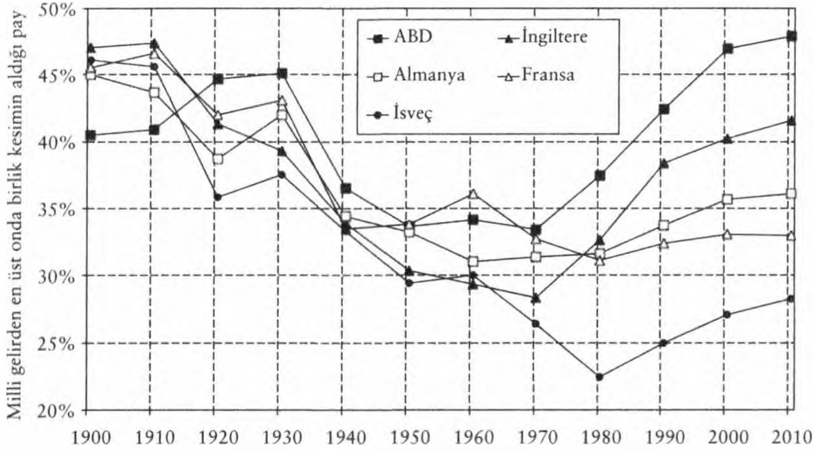
Avrupa: 1900-1910 Döneminde Yeni Dünya'dan Daha Eşitsiz

21. yüzyılın başındaki yaygın bir görüşün aksine, ABD'nin tarih boyunca Avrupa'dan daha eşitsiz olmadığını, hatta durumun bundan epeyce farklı olduğunu da kaydedelim. Önceki bölümlerde belirttiğimiz gibi, 20. yüzyılın başında Avrupa'daki gelir eşitsizliği çok daha büyüktü. Kullandığımız tüm göstergeler ve tüm tarihsel kaynaklar vardığımız bu sonucu doğrulamaktadır. Özellikle 1900-1910 dönemine doğru tüm Avrupa ülkelerinde en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payın %20 seviyesini geçtiğini biliyoruz (bkz. Grafik 9.2-9.4). Bu durum sadece İngiltere, Fransa ve Almanya için değil, İsveç, Danimarka (İskandinav ülkelerinin her zaman eşitlikçi olmadığının, hatta tam tersinin geçerli olduğunun ispatı) ve daha genel olarak hakkında bu döneme dair tahminler bulunan tüm Avrupa ülkeleri için de geçerlidir.[23]

Gelir yoğunlaşmasının *Belle Époque*'ta tüm Avrupa toplumlarında neden benzer seviyelerde seyrettiğini açıklamamız gerekiyor. Bu dönemde en yüksek gelirlerin büyük bir bölümünün sermaye gelirlerinden oluştuğunu hesaba katarak,[24] bunun yanıtını öncelikle servet yoğunlaşmasında aramalıyız. Servet yoğunlaşması 1900-1910 dönemine doğru Avrupa'da neden bu denli fazlaydı?

Gelir eşitsizliğinin, yalnızca (20. yüzyılın başında en üst onda birlik kesimin milli gelirden %16-18 seviyesinde pay aldığı) ABD ve Kanada'da değil, ama asıl (bu payın %11-12 seviyesinde olduğu) Avustralya ve Yeni Zelanda'da Avrupa'ya kıyasla daha düşük olduğunu görmek ilginçtir. Dolayısıyla *Belle Epoque*'ta Yeni Dünya'nın tamamı –ve Yeni Dünya'nın yeni keşfedilmiş ve yeni iskâna açılmış bölgeleri daha da baskın bir biçimde– Yaşlı Avrupa'dan çok daha eşitlikçi görünmektedir.

Grafik 9.7
Avrupa ve ABD'de En Üst Onda Birlik Kesimin Aldığı Pay, 1900-2010



1950-1970 döneminde, en üst onda birlik dilimde yer alan gelirler, Avrupa ve ABD'de toplam gelirin %30-35'i seviyesindeydi. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Avrupa ile arasındaki tüm toplumsal ve kültürel farklılıklara rağmen Japonya'da da eşitsizlikler, 20. yüzyılın başında Avrupa'daki kadar yüksek bir seviyedeydi, en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay %20 oranındaydı. Mevcut veriler arzu edildiği kadar eksiksiz karşılaştırmalar yapmaya izin vermiyor, ancak her şey, Japonya'nın eşitsizliklerin seviyesi gibi yapısı itibarıyla da Yaşlı Avrupa gibi "Eski Dünya"nın bir parçası olduğuna işaret etmektedir. 20. yüzyılın tamamı boyunca Japonya ve Avrupa'da gözlemlenen evrimler arasındaki benzerlik de çarpıcıdır (bkz. Grafik 9.3).

Belle Époque'ta görülen aşırı servet yoğunlaşmasının nedenlerine ve 20. yüzyıl boyunca çeşitli ülkelerde kaydedilen dönüşümlere –ve özellikle de yoğunlaşmanın azalması konusuna– ileride geri döneceğiz. Avrupa ve Japonya'da çok daha yüksek seviyelerde seyreden servet eşitsizliğinin, Eski Dünya'ya özgü düşük demografik büyümeyle açıklanabileceğini ve bunun da neredeyse otomatik olarak daha hızlı bir sermaye birikimine ve yoğunlaşmasına yol açtığını göreceğiz.

Şu aşamada ülkeler ve kıtaların birbirlerine göre konumlarını tersyüz eden değişimin büyüklüğüne vurgu yapmakla yetiniyorum. Bu durum, en üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı payı incelediğimizde daha belirgin bir biçimde ortaya çıkmaktadır. Grafik 9.7'de ABD ve dört

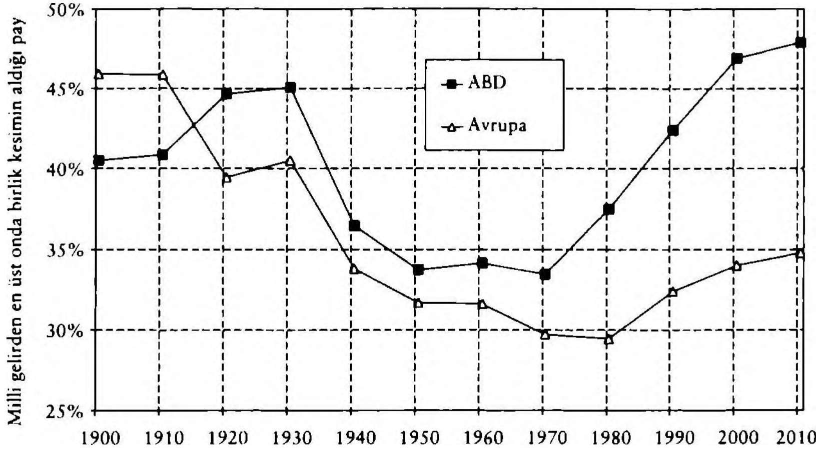
Avrupa ülkesinde (İngiltere, Fransa, Almanya, İsveç) en üst onda birlik kesimde meydana gelen değişimleri gösterdik. Uzun vadeli evrimlere odaklanabilmek için kasıtlı olarak on yıllık dönemlerin ortalamalarını yansıttık.[25]

En üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı payın Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde tüm Avrupa ülkelerinde %40-50 seviyesindeyken, ABD'de %40'ın biraz üzerinde olduğunu tespit ediyoruz. Daha sonra, dünya savaşlarının ertesinde, ABD'deki eşitsizlikler Avrupa'dakilerin biraz üzerine çıkmıştır: 1914-1945 dönemi şokları ertesinde en üst onda birlik kesimin payı her iki kıtada da azalmış, ancak bu düşüş Avrupa'da (Japonya'da da) çok daha gözle görülür boyutlarda olmuştur, bu da doğal olarak servetlerin çok daha büyük şoklara maruz kaldığını gözler önüne sermektedir. 1950-1970 dönemi boyunca, en üst onda birlik kesimin payı oldukça istikrarlıdır, ABD ve Avrupa arasındaki fark nispeten azalmıştır, ikisinde de milli gelirin %30-35'i seviyesinde seyretmektedir. Sonrasında, 1970-1980 döneminde başlayan hızlı ıraksama şu duruma yol açmıştır: 2000-2010 döneminde, en üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı pay ABD'de %45-50 seviyesine ulaşmış, yani 1900-1910'da Avrupa'dakiyle hemen hemen aynı seviyeye gelmiştir; Avrupa ülkelerinde de en eşitlikçilerden (%30'un altında bir seviyeyle İsveç) en az eşitlikçi olanlara (en üst onda birlik kesimin aldığı %40'lık payla İngiltere) ve arada yer alanlara (Almanya ve Fransa, %35 civarında) uzanan büyük bir çeşitlilik olduğunu görüyoruz.

Eğer bu dört ülke ortalamasını –bir nebze zorlayarak– Avrupa ortalaması olarak kabul edersek, iki kıta arasında çok daha açık bir karşılaştırma yapabiliriz: 1900-1910 döneminde daha eşitlikçi olan ABD'dir, 1950-1960 döneminde Avrupa biraz daha eşitlikçi hale gelir ve 2000-2010 döneminde Avrupa ABD'den açık ara daha eşitlikçidir (bkz. Grafik 9.8).[26]

Uzun vadedeki bu genel görünüm bir yana, Fransa ve ABD'deki eşitsizlik hareketlerini çok daha ayrıntılı bir biçimde analiz ettiğimiz (bunu her ülke için yapamayacağız) önceki bölümde gördüğümüz üzere, elbette bu konuda her ülkenin kendine özgü bir tarihi vardır ve her ülke kendine özgü toplumsal ve politik değişimlerin yol açtığı kısa ve orta vadeli dalgalanmalar yaşamıştır.[27]

Grafik 9.8
Gelir Eşitsizliği, Avrupa-ABD Karşılaştırması, 1900-2010



1900-1910 döneminde Avrupa'da en üst onda birlik dilimin milli gelir içindeki payı ABD'dekinden daha yüksektir, 2000-2010 döneminde ise ABD'de Avrupa'da olduğundan daha yüksek hale gelmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Her ülkede farklı bir kronoloji izlese de iki dünya savaşı arasının hemen her yerde çok fırtınalı ve kaotik bir dönem olduğunu belirtmekle yetinelim. Almanya'da askeri yenilginin hemen ardından 1920'lerin hiperenflasyonu gelir, küresel buhranın ülkeyi krize sürüklemesinden birkaç yıl sonra Naziler iktidara gelir. Almanya'da en üst %1'lik kesimin payının, diğer ülkelerdeki gidişatın tam tersine, 1933'ten 1938'e kadar hızla arttığını görmek ilginçtir: Bu olgu, endüstriyel kârlardaki tırmanışı (devletin silah siparişlerindeki artış sayesinde) ve daha genel olarak da Nazi döneminde gelir hiyerarşisinin yeniden yapılandırılmasını yansıtmaktadır. Almanya'daki eşitsizliklerin genel seviyesi çok farklı olmasa da, en üst %1'lik kesimin payının 1950'lerden bu yana diğer Kıta Avrupa'sı ülkelerindekinden (özellikle Fransa'dan) ve Japonya'dakinden daha yüksek –en üst binde birlik kesimde daha da yüksek– olduğunu görüyoruz. Bu olgu, hangisinin daha doğru olacağına kolay karar verilemeyecek birkaç farklı şekilde açıklanabilir (bu konuya geri döneceğiz).

Almanya'ya ait vergi kayıtlarının, özellikle ülkenin 20. yüzyıldaki çalkantılı tarihi yüzünden, ciddi boşluklar içerdiğinin de altını çizmemiz gerekiyor; bu nedenle de ülkenin geçirdiği her evrime ışık tutmak ve

diğer ülkelerle eksiksiz olarak karşılaştırmak zordur. Gelir vergisi, başta Prusya ve Saksonya olmak üzere, tüm Alman eyaletlerinde nispeten erken bir tarihte –1880-1890 döneminden itibaren– getirilmiştir. Ancak vergi istatistikleri gibi tüm Almanya'yı kapsayan yasal düzenlemelerle de ancak Birinci Dünya Savaşı ertesinde karşılaşıyoruz. 1920'ler boyunca istatistiki kaynaklarda birçok boşluk oluşmuştur, 1938'den 1950'ye kadarki kayıtlar ise tamamen kayıptır. Bu nedenle, gelir dağılımının İkinci Dünya Savaşı öncesinde ve savaşın hemen ertesinde geçirdiği değişimleri incelemek olanaksızdır.

Bu durum Almanya'yı, başta Japonya ve Fransa olmak üzere, savaşa taraf olan ancak vergi kayıtlarını savaş boyunca da kesintisiz olarak tutmaya devam etmiş diğer ülkelerden ayırmaktadır. Eğer Almanya'nın diğer ülkelerle, özellikle de Japonya ve Fransa'yla (bu hususta gidişatın oldukça benzer olduğu iki ülke) benzer tecrübeler yaşadığı varsayılırsa, en yüksek gelirlerin (milli gelirden aldığı) payı Almanya'da da 1945 yılında (Almanya'daki servetlerin ve servet gelirlerinin sıfıra yakın seviyelere indiği "sıfır yılı") dibe vurmuş ve 1946-1947 döneminden itibaren de hızla yeniden yükselmeye başlamış olmalıdır. Bununla birlikte, Almanya'ya ait vergi istatistiklerinin normal düzenine kavuştuğu 1950 yılına gelindiğinde, gelir hiyerarşisi 1938 yılındaki seviyelerine kısmen kavuşmuştu bile. Kaynakların tam olmayışı, bu konuda daha fazlasını söylememize izin vermiyor. Geçtiğimiz yüzyıl boyunca, yakın dönemde de 1990-1991 dönemindeki birleşme ile, sınırlarının birçok kez değişikliğe uğraması ve eksiksiz vergi kayıtlarının üç yıllık dönemler itibarıyla yayımlanması (diğer birçok ülkedeki gibi yıllık değil) Almanya'nın durumunu daha da karmaşık hale getirmektedir.[28]

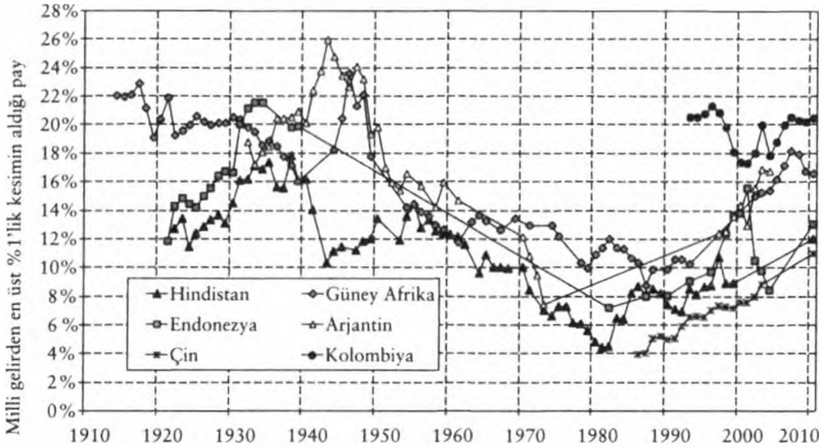
Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Eşitsizlikler: ABD'dekinden Daha Düşük

Şimdi yoksul ve gelişmekte olan ülkelerin durumunu inceleyelim. Bu ülkelere ait –zenginlik paylaşımının uzun vadedeki değişimini incelemek için ihtiyaç duyduğumuz– tarihsel kaynaklar, ne yazık ki zengin ülkelerdekine kıyasla daha kıttır. Yine de gelişmiş ülkeler için vardığımız sonuçlarla –yaklaşık olarak da olsa– uzun vadeli karşılaştırmalar yapmamıza izin veren vergi kayıtlarına sahip birçok yoksul ülke ve gelişmekte olan

ülke mevcuttur. Sömürgeci İngiltere, artan oranlı gelir vergisini anayurtta yürürlüğe soktuktan kısa bir süre sonra, bu vergiyi birçok kolonisinde de uygulamaya karar verdi: Böylece –1909 yılında İngiltere'de uygulananla oldukça benzer esaslara sahip– artan oranlı gelir vergisi 1913'ten itibaren Güney Afrika'da ve 1922'den itibaren de Hindistan'da (bugünün Pakistan'ını da kapsar) uygulanmaya başlandı. Sömürgeci Hollanda da Endonezya'da aynı şeyi yaptı ve 1920 yılında gelir vergisini yürürlüğe soktu. Güney Amerika'daki birçok ülkede gelir vergisi iki dünya savaşı arası dönemde –örneğin Arjantin'de 1932 yılında– yürürlüğe girdi. Bu dört ülke için –Güney Afrika, Hindistan, Endonezya ve Arjantin– sırasıyla 1913, 1922, 1920, 1932'den başlayan ve –boşluklarla– 2000-2010 dönemine kadar uzanan vergi kayıtlarına sahibiz. Zengin ülkelerinkilerle aynı türden olan bu verilerden aynı yöntemleri ve özellikle de bu ülkelerin her birinde 20. yüzyıl başından beri yapılmış milli gelir tahminlerini kullanarak istifade edebiliriz. Eşitsizliğin en yüksek olduğu evreler boyunca, özellikle de 20. yüzyılın ilk yarısında –1910'lardan 1940'lara kadar– bu dört ülkede en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay %20 civarındadır: Hindistan'da yaklaşık %15-18'dir; Güney Afrika, Endonezya ve Arjantin'de ise %22-25'e kadar yükselir. Eşitsizliğin en düşük olduğu evreler boyunca, yani temelde 1950'lerden 1970'lere dek, en üst %1'lik kesimin payı %6 ile %12 arasında bir seviyeye düşmüştür (Hindistan'da %5-6, Endonezya ve Arjantin'de %8-9, Güney Afrika'da %11-12). 1980'lerden bu yana, en üst onda birlik kesimin payı yeniden yükselerek, 2000-2010 döneminde milli gelirin %15'ine karşılık gelen bir seviyeye yaklaşmıştır (Hindistan ve Endonezya'da %12-13, Güney Afrika ve Arjantin'de %16-18).

Grafik 9.9'da ayrıca, vergi kayıtları yalnızca 1980'lerin ortasından ve 1990'ların başından bu yana geçirdikleri evrimi gösteren iki ülkeye daha yer verdik: Çin ve Kolombiya.[29] Çin'de son otuz-kırk yıllık dönem boyunca en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı payda ciddi bir artış olduğunu görüyoruz, ancak bu artışın 1980'lerin ortasındaki başlangıç noktası, neredeyse İskandinav ülkelerindeki gibi nispeten düşük bir seviyeye karşılık geliyor: Mevcut kaynaklara göre en üst %1'lik kesimin aldığı pay milli gelirin %5'inden azdır, bu durum ücret aralıklarının dar olduğu ve özel sermaye geliri diye bir şeyin neredeyse mevcut olmadığı komünist bir ülke için gayet normal bir seviyedir. Çin'de eşitsizliklerin

Grafik 9.9
Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Eşitsizliği, 1910-2010



En üst %1'lik gelir diliminin payıyla ölçüldüğünde, gelişmekte olan ülkelerdeki gelir eşitsizliğinin 1980'lerden bu yana arttığı, ancak 2000-2010 döneminde ABD'deki seviyenin altında olduğu görülür. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

seviyesi 1980'lerde ekonominin liberalleşmesinden sonra ve 1990-2000 dönemindeki hızlı büyüme süresince hızla yükselmiş, ama tahminlerimize göre en üst onda birlik kesimin payı 2000-2010 döneminde milli gelirin %10-11'i civarında seyretmiştir; bu seviye Hindistan ve Endonezya'daki seviyelerin (yaklaşık %12-14, İngiltere ve Kanada'dakine çok yakın) biraz, Güney Afrika ve Arjantin'deki seviyelerin (%16-18, neredeyse ABD'deki kadar) ise epeyce altındadır.

Kolombiya ise bunun aksine WTID'de kayıtlı en eşitsizlikçi ülkelerden biri olarak görünüyor; 1990-2010 dönemi boyunca en üst %1'lik kesimin payı, hiçbir değişme eğilimi göstermeden, milli gelirin %20'si seviyesinde seyretmiştir (bkz. Grafik 9.9). Bu eşitsizlik seviyesi, en azından artı değeri hesaba katmadığımızda, 2000-2010 döneminde ABD'de olduğundan bile daha yüksektir: Artı değerleri dâhil edersek, son on yıllık dönemde ABD'nin Kolombiya'yı biraz geride bıraktığını görürüz.

Ayrıca yoksul ve gelişmekte olan ülkelerde zenginlik paylaşımının dinamiklerini ölçmek ve bu ülkeleri gelişmiş ülkelerle tatmin edici bir biçimde karşılaştırabilmek için ihtiyaç duyduğumuz verilerin yetersiz olduğunu bir kez daha vurgulamamız gerekiyor. Az önce telaffuz etti-

ğimiz büyüklük seviyelerinde, mevcut veriler üzerinden ulaşabildiğimiz en güvenilir rakamları kullandık, ama gerçek şu ki bildiklerimiz yine de çok sınırlı. 20. yüzyılın tamamını kapsayan vergi kayıtlarına sadece birkaç gelişmekte olan ülkede rastlıyoruz ve bu verilerde de, genellikle bağımsızlıkların kazanıldığı (örneğin Endonezya) 1950-1970 döneminde birçok boşluk ve kesinti var. Şimdilerde başta Çinhindi, Kuzey Afrika, Orta Afrika ve Batı Afrika'daki eski İngiliz ve Fransız kolonileri olmak üzere çok sayıda ülkeyi WTID veri bankasına dâhil etmeye çalışıyoruz, ama sömürgecilik dönemine ait verileri çağdaş vergi kayıtları ile ilişkilendirmekte genellikle zorlanıyoruz.[30]

Vergi kayıtlarına erişebilsek bile, az gelişmiş ülkelerde gelir vergisi genellikle küçük bir azınlığa uygulandığı için bu kayıtlar yalnızca kısmen faydalı olabilmekte, mesela milli gelirden en üst %1'lik kesimin aldığı payı tahmin etmemize izin verirken, en üst onda birlik kesimin payını tahmin etmemize izin vermemektedirler.

Güney Afrika'nın belli alt dönemlerine ait verilerin izin verdiği kadarıyla, en üst onda birlik kesimin payının en çok %50-55 seviyesine ulaştığını görüyoruz, bu seviye eşitsizliğin zengin ülkelerde (örneğin 1900-1910 döneminde Avrupa ya da 2000-2010 döneminde ABD) ulaştığı en yüksek seviyelere yakındır, hatta onlardan da biraz yüksektir. Diğer yandan, 1990-2000 döneminden itibaren vergi kayıtlarında belli bir bozulma olduğunu saptıyoruz. Bunun sebeplerinden biri kayıtların bilgisayar ortamında tutulmaya başlamasıdır, zira vergi otoriteleri geçmiş dönemlerde kendilerinin de ihtiyaç duyduğu ayrıntılı istatistikleri bugün yayımlamaktan vazgeçebilmektedirler, bu da paradoksal olarak dijital çağda olmamıza rağmen bilgi kaynaklarında bozulmaya yol açabilmektedir (aynı durumla zengin ülkelerde de karşılaşıyoruz).[31] Kaynaklardaki bu bozulma her şeyden önce belli hükümetler ve uluslararası kuruluşların artan oranlı gelir vergisine karşı duydukları genel antipatiyle açıklanabilir.[32] Bu konuda simgesel bir örnek olarak Hindistan'ı ele alabiliriz. Hindistan gelir beyanlarına dair ayrıntılı verileri toplamayı ve yayımlamayı 2000'lerin başında tamamen bırakmıştır; oysa ki bu veriler 1922 yılından 2000'lere dek kesintisiz toplanmış ve yayımlanmıştı. Bunun tuhaf bir sonucu olarak, Hindistan'daki en yüksek gelirlerin 21. yüzyıl başında geçirdiği evrimi incelemek, geçmişte geçirdiği evrimi incelemekten daha zor hale gelmiştir.[33]

Zenginliğin ve büyümenin getirdiği nimetlerin paylaşımı konusu, yoksul ve gelişmekte olan ülkeler açısından gelişmiş ülkeler için olduğu kadar önemlidir; bu nedenle bu ülkelerdeki bilgi eksikliği ve demokratik şeffaflık olmaması fazlasıyla esef vericidir. Geçtiğimiz otuz-kırk yıllık dönem boyunca başta Hindistan ve Çin olmak üzere, gelişmekte olan ülkelerde kaydedilen hızlı büyüme rakamlarının, yalnızca üretime dair istatistiklere dayandığının da altını çizmemiz gerekiyor. Gelirlerdeki artışı hanehalkı bütçesi hakkında anketler yapmak suretiyle ölçmeye kalkarsak, ilan edilen makroekonomik büyüme oranlarını bulmakta zorlanırız: Hindistan ve Çin'de gelirler elbette hızla artmaktadır, ancak gelirlerdeki reel artış resmi büyüme istatistiklerine yansıyandan daha düşüktür. Gelişmekte olan ülkelere özgü –büyümenin "kara deliği" de denen– bu paradoks, haliyle bir sorundur. Buna yol açan, üretimdeki artışın fazla (üretim akışının fazla gösterilmesini teşvik eden birçok bürokratik gerekçe olabilir) ya da gelirdeki artışın düşük tahmin edilmesi (hanehalkı araştırmalarının da kendisine göre yetersizlikleri vardır) veya her ikisi birden olabilir. Tabii ki bu durum, üretimdeki artışın çok büyük bir kısmının ölçüsüzce –beyana dayalı kayıtlara eksik yansıyan– en yüksek gelir sahiplerine gitmesinden de kaynaklanabilir.

Hindistan örneğinde, en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı paydaki artışın –beyan edilmiş gelirleri temel alarak– 1990 ve 2000 arasındaki büyümede oluşan "kara deliğin" yalnızca dörtte birini ya da üçte birini açıkladığını vergi kayıtları sayesinde tahmin etmek mümkündür.[34] 2000'den bu yana vergi kayıtlarında bozulma olduğu için, büyümeyi toplumsal kesimlere ayırma işlemini bu tarihin ilerisine götürmek imkânsızdır. Çin örneğinde, vergi otoritesinin oluşturduğu istatistikler Hindistan'dakilerden bile daha ilkeldir ve bu konularda Çinli otoritelerin de şeffaflıktan yoksun olduğunu görüyoruz. Mevcut şartlarda, Grafik 9.9'da gösterilenler mümkün olan en güvenilir tahminlerdir.[35] Yine de bu iki ülkenin –ve diğer tüm ülkelerin– acilen daha eksiksiz veriler yayımlaması gerekiyor. Bu yapılırsa, belki de Hindistan ve Çin'deki eşitsizliğin sanıldığından daha hızlı arttığını göreceğiz.

Her durumda, yoksul ve gelişmekte olan ülkelerdeki vergi otoritelerinin kusurları ne olursa olsun, gelir beyanlarının hanehalkı araştırmalarındakinden çok daha yüksek –ve çok daha gerçekçi– bir yüksek gelir seviyesine işaret ettiği görülmektedir. Örneğin, vergi beyanları Kolom-

biya'da 2000-2010 döneminde en üst %1'lik kesimin tek başına milli gelirden %20'nin üzerinde bir pay aldığını göstermektedir (Arjantin'de de %20'ye yakın). Eşitsizliğin gerçek seviyesi daha yüksek olabilir. Ama aynı ülkelerde hanehalkı araştırmalarında beyan edilen en yüksek gelirlerin genellikle ortalama gelirin dört-beş katı seviyesinde olması (hiç kimse gerçekten zengin değilmişçesine) –ve bu araştırmalara güvenecek olursak, en üst %1'lik kesimin payı %5'in bile altında kalır– bu araştırmaların pek de güvenilir olmadığını göstermektedir. Uluslararası kuruluşların (özellikle Dünya Bankası) ve hükümetlerin eşitsizlikleri ölçmek için çoğunlukla başvurduğu tek kaynak olan hanehalkı araştırmalarının, zenginlik paylaşımında çarpık ve sahte bir sükûnet telkin eden bir görünüm yaratılmasına nasıl da katkı sağladığını görüyoruz. Resmi tahminler, bu araştırmalardan elde edilen verileri, idari ve mali kaynaklardan sistematik yollarla elde edilen diğer verilerle tamamlamadığı sürece, makroekonomik büyüme oranının, gerek zengin ülkelerde gerekse yoksul ve gelişmekte olan ülkelerde, farklı toplumsal kesimler, gelir hiyerarşisindeki farklı onda birlik ve %1'lik kesimler arasında gerçekte nasıl dağıldığını görmemiz mümkün değildir.

Marjinal Verimlilik Yanılsaması

1970-1980 döneminden bu yana ABD'de (daha düşük bir ölçüde de İngiltere ve Kanada'da) gözlemlenen eşitsizlik patlaması konusuna geri dönüyoruz. Marjinal verimlilik ve eğitim-teknoloji arasında süregiden yarış teorisinin pek de ikna edici olmadığını gördük: En yüksek gelirlerdeki artış, en üst %1'lik kesimde yoğunlaşmış (hatta en üst binde birlik kesimde) ve bu durum sadece bazı ülkeleri olumsuz etkilemiştir (şimdilik Japonya ve Kıta Avrupa'sı, ABD'ye kıyasla daha az etkilenmiş durumdadır), halbuki teknolojik değişimlerin, kesintisiz bir biçimde mesleki yeterliliğin tüm üst kademelerindeki dağılımı değiştirmesi ve etkilerinin benzer gelişmişlik düzeyindeki ülkelerde aynı olması beklenirdi. Gelir eşitsizliğinin 2000-2010 döneminde ABD'de ulaştığı seviyelerin, yoksul ve gelişmekte olan ülkelerde farklı dönemlerde gözlemlenen seviyelerden daha yüksek olması –örneğin 1920-1930, 1960-1970 ve 2000-2010 döneminde Hindistan ya da Güney Afrika'daki seviyelerden yüksek olması– verimlilikteki nesnel eşitsizlikler üzerine kurulu her

türlü açıklamayı da şaibeli duruma getirmektedir. 21. yüzyılda bireysel yeterlilikler ve verimlilikteki temel eşitsizliğin ABD'de, yakın zamana kadar (ya da hâlâ) nüfusunun yarısı okuryazar olmayan Hindistan ya da apartheid dönemi veya apartheid dönemi sonrası Güney Afrika'sındakinden daha yüksek olduğundan emin miyiz? Şayet bu doğruysa, Amerikan eğitim kurumlarının epey kaygılanması gerekir; bu kurumların iyileştirilmesi ve daha kolay erişilebilir hale getirilmesi gerektiği kesindir, ancak böylesine aşırı bir suçlamayı da hak etmiyorlar.

ABD'deki en yüksek ücretlerin uçarcasına yükselmesi konusunda bana en ikna edici gelen açıklama şudur: Öncelikle, gördüğümüz üzere, en yüksek ücret sahiplerinin çoğunu büyük şirketlerdeki üst düzey yöneticiler oluşturuyor ve bu kadroların yüksek ücretlerini, bireysel "verimlilik" düşüncesine dayanan nesnel bir temele oturtmaya çalışmak biraz naif bir çaba olur. Daha önce de belirttiğimiz gibi, yinelenen (her işçinin aynı biçimde yapabileceği işler) işlerde, "marjinal verimliliği" ek bir işçinin ya da garsonun ürüne sağladığı katkı üzerinden –göz ardı edilemeyecek bir hata payıyla da olsa– yaklaşık olarak tahmin edebiliriz. Ancak bireyin yaptığı iş kısmen ya da tamamen benzersizlik taşıyorsa (her işçinin aynı biçimde yapamayacağı işler), bu durumda hata payı da kaçınılmaz olarak daha büyük olacaktır. İşin aslı, klasik ekonomik modellere bilginin tam olmadığı (herkesin eşit derecede bilgi sahibi olmadığı) hipotezini dâhil etmeye kalkarsak, "bireysel marjinal verimlilik" kavramının kendisini tanımlamak da zorlaşır ve bu kavram daha yüksek bir statüyü meşrulaştıran tamamen ideolojik bir kurgu görünümünü alır.

Somutlaştırmak için, tüm dünyada 100.000 kişi istihdam eden, yıllık 10 milyar avro –ücretli başına 100.000 avro– ciro yapan büyük bir uluslararası şirket düşünelim. Bunun yarısının şirketin mal ve hizmet alımlarını temsil ettiğini (bir ekonominin bütününde genellikle bu orandadır), şirketin yarattığı katma değerin –kullandığı emek ve sermayeye ödenecek değer– toplam 5 milyar avro ya da ücretli başına 50.000 avro olduğunu farz edelim. Şirketin finans direktörünün (CFO) (ya da yardımcılarının ya da pazarlama direktörü ve onun ekibinin vs.) ücretini bulmak için, teorik olarak onun marjinal verimliliğini, yani 5 milyar avroluk katma değere yaptığı bireysel katkıyı tahmin etmemiz gerekiyor: Yılda 100.000 avro mu, 500.000 avro mu, yoksa 5 milyon avro mu? Bu soruya kesin ve nesnel bir yanıt vermenin mümkün olmadığı

açıktır. Elbette bir deneme yapıp, birkaç direktörün her birini birkaç yıllık dönemler itibarıyla ele alarak, 10 milyar avro büyüklüğündeki bir ciroya her birinin katkısının ne olduğunu belirlemeye çalışabiliriz. Böyle bir tahmin yaklaşık olmaktan ileri gidemez ve tamamen istikrarlı bir ekonomik ortamda dahi en yüksek ücret tahmininden bile daha büyük bir hata payı içerir.[36] Şirketlerin tabiatı ve iş tanımlarıyla birlikte sürekli değişen bir ortamın söz konusu olduğu da düşünülürse, böyle bir değerleme denemesi çok daha umutsuz bir görünüm alır.

Bilgi ve kavramlardan kaynaklanan bu zorluğa rağmen, bu tür ücretler pratikte nasıl belirleniyor? Genel olarak her kadronun ücreti, kendisinin üstü, en üst ücretler de ya bizzat o ücretleri alanlar veya benzer ücretler alan çeşitli kişilerden oluşan ücret komiteleri (özellikle diğer büyük şirketlerin yönetici kadroları) tarafından belirlenmektedir. Hissedarların olağan genel kurul toplantıları da bu süreçte tamamlayıcı bir rol oynar, ama bu toplantılar tüm üst düzey ya da tüm yöneticilerle değil, sınırlı sayıdaki yönetici pozisyonuyla ilgilenir. Her durumda, söz konusu şirketin üretimine her bir ücretlinin yaptığı katkıyı tahmin etmek imkânsız olduğu için, bu tür süreçlerin neticesinde varılan kararlar da kaçınılmaz olarak tarafların pazarlık güçlerine göre değişecek ve büyük ölçüde keyfi olacaktır. Kendi ücretini belirleyebilecek bir konuma sahip olan kişilerin kendilerine karşı doğal olarak cömert davranacaklarını ya da en azından kendi marjinal verimliliklerini ortalamanın üstünde gösterme eğiliminde olabileceklerini rahatlıkla düşünebiliriz. Bu, bilhassa da bilgi ve nesnellikten yoksun bir ortamda, insani bir durumdur. Bu üst düzey yöneticilerin ellerinin "şirketin cebinde" olduğunu söyleyecek kadar ileri gitmek abartılı olabilir, ancak bu metafor, Adam Smith'in piyasa için kullandığı "görünmez el" metaforundan çok daha yerindedir. Pratikte, tıpkı "tam ve kusursuz" rekabet gibi, görünmez el diye de bir şey yoktur, piyasa da daima kurumsal hiyerarşiler ya da ücret komiteleri gibi belli kurumlar bünyesinde cisimleşir.

Bu, üst düzey yöneticilerin ve komitelerin ücretleri belirlerken, diledikleri gibi davranabildiği ve her zaman mümkün olan en yüksek düzeyi dikkate aldıkları anlamına gelmez. "Kurumsal yönetim"in tabi olduğu kurumlar ve ilkeler ülkeden ülkeye değişir, ilkeler genellikle kusurludur ve gelişme evresinde olduklarını söyleyebiliriz, ama yine de denetime tabidirler. Bir toplumda geçerli olan toplumsal normlar ve daha az üc-

ret alan şirket çalışanlarının ve toplumun genelinin hangi ücret düzeyini toplumsal açıdan kabul edilebilir bulacakları bu tür uygulamaları, özellikle de yönetici kadroların ve hissedarların (ya da finans şirketleri veya emeklilik fonları gibi onlara vekâlet edenlerin) görüşlerini etkiler. Bu toplumsal normlar da kişilerin bir şirkete ya da ülkenin büyümesine yaptığı katkıya dair inançları yansıtır. Bu konudaki belirsizlikler fazladır, algıların dönemden döneme ve ülkeden ülkeye değişiklik göstermesi, her ülkenin kendi ulusal tarihine bağlı olması şaşırtıcı değildir. Önemli olan şudur: Bir şirketin, faaliyet gösterdiği ülkenin toplumsal normlarının dışına çıkması çok zordur.

Bana kalırsa, en yüksek ücretlerin seviyesi konusunda ülkeler arasında, özellikle de ABD (daha düşük bir dereceye kadar diğer Anglosakson ülkeler), Kıta Avrupa'sı ve Japonya arasında gözlemlenen büyük farkları böyle bir teori olmadan açıklayamayız. Diğer bir ifadeyle, ücret eşitsizlikleri ABD ve İngiltere'de hızla artmıştır, bunun sebebi ise en basit ifadeyle, Amerikan ve İngiliz şirketlerinin aşırı ücretler konusunda 1970-1980 döneminden bu yana çok daha müsamahalı davranmasıdır. Benzer bir toplumsal norm değişimi Avrupalı ve Japon şirketlerde de gerçekleşmiş, ama bu süreç daha geç başlamış (1980-1990, hatta 1990-2000 döneminde) ve bugüne dek de daha yavaş bir gelişim göstermiştir. Günümüzde, 2010'lu yılların başında, birkaç milyon avroluk ücretler, İsveç, Almanya, Fransa, Japonya ve İtalya gibi ülkelerde ABD ve İngiltere'de olduğundan çok daha şok edicidir. Bu her zaman böyle olmamıştır, aksine: 1950-1960 döneminde ABD'nin özellikle ücret hiyerarşisi konusunda Fransa'dan çok daha eşitlikçi olduğunu hatırlatalım. Ama 1970-1980 döneminden bu yana durum böyledir ve her şey bu durumun farklı ülkelerdeki ücret eşitsizliklerinin geçirdiği evrimde önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Üst Düzey Yönetici Ücretlerinin Uçuşa Geçmesi: Güçlü Bir Iraksama Kuvveti

Toplumsal normlar ve toplumsal kabul yaklaşımı ilk bakışta mantıklı gelebilir, ama gerçekte sorunu ötelemekten başka bir işe yaramaz. Şimdi, yalnızca ekonominin değil, sosyolojinin, psikolojinin, inanç ve algılara dair çalışmaların, kültürel ve politik tarihin de alanına giren, toplumsal

normların nereden geldiği ve nasıl değiştiği sorusuna açıklama getirmek zorundayız. Eşitsizlikler sosyal bilimlerin tek bir disiplinini değil, tüm sosyal bilimleri ilgilendirmektedir. Mevcut durumda, 1970-1980'lerde Anglosakson ülkelerde gerçekleşen ve birçok şeyin yanında üst düzey yönetici ücretlerine karşı yüksek bir müsamahayı da beraberinde getiren "muhafazakâr devrim"e yol açan sebeplerden birinin muhtemelen o dönemde ABD ve İngiltere'yi etkisi altına alan, (savaş sonrası dönemde Avrupa ve Japonya'da görülen hızlı büyüme, 1914-1945 şoklarının otomatik sonucu olsa da) ekonomik açıdan diğer ülkelerin arayı kapattığı, hatta kendilerini geride bıraktığı hissi olduğunu belirtmiştik. Ama bu süreçte başka etmenlerin de rol oynadığı açıktır. Açıkçası, ücret eşitsizliklerinin tamamının ücretlerin eşitliği konusundaki toplumsal normlar tarafından belirlendiğini iddia edemeyiz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, marjinal verimlilik ile eğitim-teknoloji arasındaki süregiden yarışa vurgu yapan teori, en azından belli bir ücret seviyesine kadar ve belli bir kesinlik derecesinde, ücret paylaşımındaki uzun vadeli değişime makul bir açıklama getirmektedir. Teknoloji ve yeterlilikler, çoğu ücreti kapsayan sınırları belirler. Ancak belli işlerin, özellikle de büyük şirketlerin yönetici hiyerarşileri içindeki işlerin yinelenebilir olması zorlaştıkça, bireysel verimliliğe dair hesaplamalardaki hata payı da büyür. Bu nedenle, teknoloji ve yeterlilikler tezinin bu konuya getirilen açıklamalardaki ağırlığı azalmakta, toplumsal normların ağırlığı ise artmaktadır. Aslında bu durum, ülkeye ve döneme göre değişen, çok küçük, muhtemelen %1'den daha küçük bir ücretli azınlığı etkilemektedir.

Ancak ilk bakışta fark edilmeyen asıl olgu, en üst %1'lik kesimin toplam ücretlerden aldığı payın, 1970-1980 döneminde zengin ülkelerde gözlemlenen değişimlerin yansıttığı gibi, ülkeden ülkeye ve dönemden döneme ciddi bir çeşitlilik göstermesidir. Süper yönetici ücretlerindeki patlama elbette şirketin ölçeğiyle ve bünyesindeki işlerin çeşitliliğiyle de ilişkilendirilebilir. Büyük şirketlerde görülen nesnel olarak karmaşık bu kurumsal yönetim sorununun ötesinde, bu patlama bir "meritokratik aşırılık" biçimi ile, yani modern toplumların özellikle de Amerikan toplumunun, belli kişileri "kazanan" ilan edip, geçmişten gelen avantajları değil de, kendilerine özgü becerileri dikkate alınarak seçilmiş gibi görünen bu kişilere aşırı cömert ücretler sunma ihtiyacıyla açıklanabilir. Bu konuya geri döneceğiz.

Her durumda, servet paylaşımında ıraksamaya yol açma potansiyeline sahip, güçlü bir mekanizmanın söz konusu olduğu açıktır: En yüksek ücretleri alanlar –en azından kısmen– ücretlerini kendileri belirlerse, bu durum eşitsizliklerin giderek daha çok artmasına yol açabilir. Böyle bir sürecin tam olarak nereye varacağını önceden söylemek çok zor olur.

Bir kez daha yılda 10 milyar avro ciro yapan büyük bir şirketin finans direktörünü düşünelim: Bir gün aniden bu direktörün marjinal verimliliğinin 1 milyar ya da 100 milyon avro olduğuna hükmedilmesi pek muhtemel değildir (yoksa yönetim ekibinin geri kalanının maaşlarını ödeyecek para kalmaz zaten). Buna karşılık, bazılarına göre kişilerin 1 milyon, 10 milyon, hatta 50 milyon ücret almasında hiçbir tuhaflık yoktur (bireysel verimliliğin belirsizliği yüzünden ücret konusunda da kesin bir üst sınır yoktur). ABD'de en üst %1'lik kesimin toplam ücretten aldığı payın %15-20, hatta %25-30 ve daha yüksek seviyelere ulaşması pekâlâ mümkündür. 1970-1980 döneminden bu yana bu konuda zengin ülkelerin farklı tecrübeler yaşaması bir yana, "kurumsal yönetim"in başarısızlığını ve aşırı derecede yüksek üst düzey yönetici ücretlerini haklı çıkaracak rasyonel bir verimlilik kıstası olmadığını kanıtlamak için kullanabileceğimiz en ikna edici veriler şunlardır: Şirketlere ait verileri toplarsak (bunu tüm zengin ülkelerde halka açık tüm şirketler için yapabiliriz), yönetici ücretlerindeki çeşitliliği şirketin performansı ile ilişkilendirmenin ne denli zor olduğunu görürüz. Daha kesin bir ifadeyle, belli sayıdaki performans göstergesi için –şirketin satışlarındaki artış, kârlarındaki artış vs.– şirket dışı sebeplerden kaynaklanan sapmalarla (örneğin, genel konjonktür, hammadde fiyatlarındaki küresel şoklar, döviz kurundaki çeşitlilik ya da söz konusu sektörün ortalama performansındaki değişim) şirket içi sebeplerden kaynaklanan sapmaları birbirinden ayırabiliriz. Yalnızca bu ikinci grup sapma, şirket yöneticilerinin kararlarından –en azından kısmen– etkilenebilir. Ücretler marjinal verimlilik mantığına göre belirlenseydi, ücretlerin şirket dışı sebeplere değil, sadece –ya da temelde– şirket içi sebeplere göre değişiklik göstermesi beklenecekti. Oysa gözlemlediğimiz, bunun tam tersidir: Şirketin satışları ya da kârları şirket dışı sebeplerden arttığı zaman, yöneticilerin ücretleri de daha hızlı bir biçimde yükselmektedir. Amerikan şirketlerine baktığımızda durumun açıkça böyle olduğunu görüyoruz: Bu Bertrand ve Mullainathan'ın "şans mükâfatı" (*"pay for luck"*)[37] dediği şeydir.

Bu yaklaşımı IV. Kısım'da tekrar ele alıp, genelleştireceğiz. "Şansı mükâfatlandırma" eğiliminin ülkeden ülkeye ve dönemden döneme değiştiğini, vergi düzenlemelerine, en çok da (yüksekken) "vergi bariyeri" ya da (düşükken) "suça teşvik etme" rolünü –belli bir noktaya kadar– oynayan en yüksek marjinal gelir vergisi oranına göre değiştiğini göreceğiz. Vergi düzenlemelerindeki değişimler de, elbette eşitsizlikler konusundaki toplumsal normların değişmesiyle ilgilidir, ama bir düzenleme bir kere yürürlüğe girdikten sonra, kendi mantığını izlemeye başlar. Somutlaştırırsak, 1970-1980 döneminden bu yana Anglosakson ülkelerdeki en yüksek marjinal gelir vergisi oranında yaşanan ciddi düşüş, üst düzey yönetici ücretlerinin belirlenme yöntemlerini de tamamen değiştirmiş gibi görünmektedir, çünkü geçmişe kıyasla günümüz üst düzey yöneticilerinde büyük artışlar elde etmeyi teşvik edecek daha fazla gerekçe var. Eşitsizliği artıran bu mekanizmanın doğası itibarıyla çok daha politik başka bir ıraksamaya nasıl yol açtığını da analiz edeceğiz: En yüksek vergi oranındaki düşüş, yüksek ücretlerde patlamaya yol açmış ve bu da, vergi oranlarının düşük olmasından ya da daha da düşmesinden çıkar sağlayan –bu amaçla siyasi partileri, baskı gruplarını ve düşünce kuruluşlarını finanse eden– toplumsal grupların vergi düzenlemeleri üzerindeki politik nüfuzunu artırmıştır.

10

Sermaye Mülkiyetindeki Eşitsizlik

Şimdi servet eşitsizliği ve onun tarih içinde geçirdiği değişim konusuna geliyoruz. Bu konu özellikle önemlidir, zira 20. yüzyılın ilk yarısında gelir eşitsizliğinde yaşanan azalmanın tek nedeni, aynı dönemde servet eşitsizliğinde –ve servet kaynaklı gelirlerdeki eşitsizlikte– gözlemlenen azalmadır. Gördüğümüz üzere, emek gelirlerindeki eşitsizlik 1900-1910 ve 1950-1960 arasında (Kuznets'in, işgücünün adım adım ve mekanik bir hareketle, az gelir getiren faaliyetlerden daha yüksek gelir getiren sektörlere geçeceği düşüncesi üzerine kurulu teorisindeki iyimser öngörülerin tersine) ne ABD'de, ne de Fransa'da yapısal olarak azalmıştır ve toplam gelir eşitsizliğindeki hızlı düşüş, esas olarak, yüksek sermaye gelirlerinin çökmesinden kaynaklanmıştır. Elimizdeki tüm veriler aynı durumun gelişmiş ülkelerin hepsi için geçerli olduğunu göstermektedir.[1] Bu yüzden servet eşitsizliği üzerindeki bu tarihsel basıncın nasıl ve neden oluştuğunu anlamamızda kesinlikle yarar var.

Bu soruyu önemli kılan diğer bir husus da, sermaye/gelir oranının yükselme ve büyümenin yavaşlama eğiliminde olduğu 21. yüzyılın başında, sermaye mülkiyetindeki yoğunlaşmanın yeniden tırmanmaya başlamış olmasıdır. Servet alanında giderek büyüyen ve uzun vadeli etkileri açısından çok sayıda soruyu beraberinde getiren bu uçurum, günümüzde coğrafi açıdan sınırlı bir olgu olarak kalan üst düzey yönetici ücretleri makasının açılmasından çok daha endişe verici görünüyor.

Aşırı Servet Yoğunlaşması: Avrupa ve Amerika

Kitabın 7. Bölüm'ünde belirttiğimiz gibi, servetin –dolayısıyla da sermaye gelirlerinin– paylaşımındaki yoğunlaşma her zaman emek gelirlerindeki yoğunlaşmadan daha fazla olmuştur. Bilinen tüm toplumlarda, tüm devirlerde, nüfusun servet bakımından en yoksul olan yarısı hemen hiçbir şeye sahip değildir (genellikle toplam servetin %5'inden azına sahiptir); servet hiyerarşisinin en üstündeki onda birlik dilim ise, servet namına ne varsa onun çok büyük bir kısmına sahiptir (genellikle toplam servetin %60'ından fazlasına; kimi zaman bu oran %90'a ulaşır); nüfusun geri kalanı ise (yani bu iki grup arasında kalan, nüfusun %40'lık dilimi) toplam servetin %5'i ilâ %35'ine sahiptir.[2] Diğer yandan nüfusun daha yoksul olan %50'lik diliminden çok daha varlıklı, toplam servetin dörtte birine ya da üçte birine sahip gerçek bir "servet sahibi orta sınıf"ın ortaya çıktığını gözlemliyoruz; bu sınıfın ortaya çıkışı, uzun vadede servet paylaşımında görülen en önemli yapısal dönüşümdür.

Bu dönüşüme yol açan nedir? Bu soruya yanıt verebilmek için önce kronolojiyi saptamalıyız. Servet eşitsizliği ne zaman ve nasıl azalmaya başladı? Öncelikle, mevcut verilerin servet eşitsizliğinin tarihte geçirdiği değişimi incelememiz için ne yazık ki yeterli olmadığını belirtelim, bu nedenle gelir eşitsizliği incelemesinde ele aldığımız kadar çok sayıda ülkeyi bu açıdan ele almamız mümkün olmadı. Elimizde başlıca dört ülke için, hemen hemen eksiksiz diyebileceğimiz tarihsel tahminler var: Fransa, İngiltere, ABD ve İsveç. Bu dört ülkenin tecrübesinden çıkarılacak dersler, özellikle Avrupa'daki ve Amerika'daki gidişatlar arasındaki benzerlikler ve farklılıklar hakkında nispeten sarih ve tutarlıdır.[3] Öte yandan, servete dair verilerin gelir verilerine kıyasla en büyük üstünlüğü, bazen zamanda çok daha geriye uzanma olanağı vermeleridir. Bu dört ülke için elde ettiğimiz sonuçları sırayla açıklayacağız.

Fransa: Servet Rasathanesi

Fransa'nın durumu özellikle ilginçtir, zira Fransa, servet paylaşımını 18. yüzyıldan bugüne kesintisiz olarak incelememize izin veren gerçek anlamda homojen tarihsel kaynaklara sahip olabildiğimiz tek ülkedir. Bu durum, soyluların vergi konusundaki imtiyazlarının kal-

dırılmasından hemen sonra, 1791'de getirilen, o dönem için şaşırtıcı biçimde modern ve genelleştirilmiş miras ve bağış vergisi –ve daha genelde servetlerin kayda geçirilmesi sistemi– ile izah edilebilir. Fransız Devrimi'nin getirdiği yeni veraset ve intikal vergisi üç açıdan geneldir: Birincisi, her tür mal ve mülke uygulanmıştır (tarım arazisi, kentlerdeki ve kırsal kesimlerdeki tüm gayrimenkuller, nakdi varlıklar, devlet tahvilleri, özel sektör tahvilleri, her nevi finansal aktif, hisse senetleri, ortaklıklar, mobilya, kıymetli eşyalar vs.); ikincisi, soylu olsun olmasın tüm servet sahiplerine uygulanmıştır; üçüncüsü, en küçüğüne varıncaya dek her ölçekteki servete uygulanmıştır. Bu kurucu reformun amacı yalnızca yeni rejimin kasalarını doldurmak değil, aynı zamanda hem veraset yoluyla (ölümle) hem de bağış yoluyla (yaşarken) yapılan tüm servet transferlerinin –mülkiyet haklarının herkes için hakkıyla uygulanmasını garanti edecek şekilde– devlet tarafından kayıt altına alınmasını sağlamaktı. İdarenin resmi dilinde veraset ve intikal vergisi, 1791 yasasından bugüne dek, daha geniş bir kategori olan "*droits d'enregistrement*"ın [sicil kayıt harçları] ve daha özel olarak da "*droits de mutation*"un [ferağ ve intikal resimleri] bir parçası olagelmiştir. Bu sonuncusu hem ferağ (yani finansal bir karşılık beklemeden miras ya da bağış yoluyla yapılan transferler), hem de intikal (yani para ve diğer değerli varlıklar karşılığında yapılan transferler) yoluyla yapılan transferlerden alınan vergileri kapsar. Dolayısıyla bu yasanın amacı her şeyden önce her mülk sahibine, büyüklüğüne bakılmaksızın mülkünü kayıt altına alma ve mülkiyet hakkını güvenli bir biçimde kullanma, örneğin herhangi bir ihtilaf durumunda kamu gücünden yardım isteme imkânını sağlamaktır. Böylelikle 1790'lı yılların sonu ve 1800'lü yılların başında, nispeten bütüncül bir sicil ve günümüze dek gelmiş olan bir tapu ve kadastro sistemi kuruldu.

Kitabın dördüncü kısmında farklı ülkelerdeki veraset ve intikal vergisi uygulamalarının tarihi konusuna geri döneceğiz. Şu aşamada vergiler bizi daha çok tarihi kaynaklar olarak ilgilendiriyor. Diğer birçok ülkede Fransa'dakiyle karşılaştırılabilecek vergilerin, 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başında ortaya çıktığını belirtelim. İngiltere'de, gayrimenkul (*real estate*), finansal aktif ve menkul kıymet (*personal estate*) transferleri üzerindeki vergiler 1894 reformuyla birleştirilmiş, her nevi

mülkü kapsayan homojen veraset istatistikleri ise ancak 1910-1920 yıllarından itibaren oluşturulmuştur. Veraset ve intikal üzerindeki federal vergi ABD'de 1916'da çıkarıldı ve ilk başlarda, nüfusun yalnızca küçük bir bölümünü kapsıyordu (ayrı ayrı eyaletlerde çok farklı vergiler vardı ve bazen mülk sahiplerinin daha geniş bir kesimini kapsıyorlardı). Birinci Dünya Savaşı öncesinde bu iki ülkede servet eşitsizliğinin gelişimini incelemek bu nedenle fazlasıyla zordur. Çok sayıda vasiyetname ya da miras dökümüne ulaşmak elbette mümkündür, ancak bu belgeler genellikle özel şahıslar tarafından hazırlanmıştır ve nüfusun belli kesimiyle belli tipteki malları içerirler, dolayısıyla da genel çıkarımlar yapmamıza imkân vermezler.

Bu esef vericidir, zira Birinci Dünya Savaşı servet ve paylaşımına büyük bir darbe indirmiştir. Fransa'yı incelememizin temel sebeplerinden biri, bu dönüm noktasını çok daha uzun bir tarihsel perspektife yerleştirme olanağı vermesidir. 1791'den 1901 yılına kadar veraset ve intikal vergisi oranı kesinlikle sabittir: Akrabalık derecesine göre oran değişir, ancak transfer edilen tutara göre değişiklik göstermez ve genellikle oldukça düşüktür (genelde %1-2'nin altındadır). 1901'de, meclisteki uzun kavgaların ardından, bu vergi kısmen artan oranlı hale gelmiştir. 1820'li yıllardan beri veraset ve intikal akışına dair ayrıntılı istatistikler yayımlamaya başlayan devlet, 1902 yılından itibaren miras dilimlerine göre her türlü değişkenli taramayı da istatistiklere dâhil etmiş ve bu istatistikler 1950-1960 yıllarına dek sürekli yetkinleştirilmiştir (yaşa, miras büyüklüğüne, mülk çeşidine vs. göre çapraz taramalar). 1970-1980 yıllarından sonra, belli bir yıl boyunca Fransa'da verilmiş veraset ve intikal vergisi beyannamelerinden temsili örnekleri içeren dijital dosyalar kullanıma açılmıştır; bu sayede, söz konusu bu istatistiki taramalar 2000-2010 yıllarına dek getirilebilmektedir. Geçtiğimiz iki yüzyıl boyunca doğrudan vergi idaresi tarafından üretilmiş bu zengin kaynaklara ek olarak; 1800-1810 döneminden 2000-2010 dönemine kadar uzanan geniş çaplı örneklemler oluşturmak amacıyla, devlet ve vilayet arşivlerinde günümüze dek düzgün bir biçimde muhafaza edilmiş on binlerce bireysel beyannameyi de toplamış bulunuyoruz. Sonuçta, Fransa'daki veraset kayıtları servetin birikimi ve paylaşımı hakkında iki yüzyıllık bir dönemi kapsayan, eşine az rastlanır zenginlikte, ayrıntılı bir bakış açısı sunmaktadır.[4]

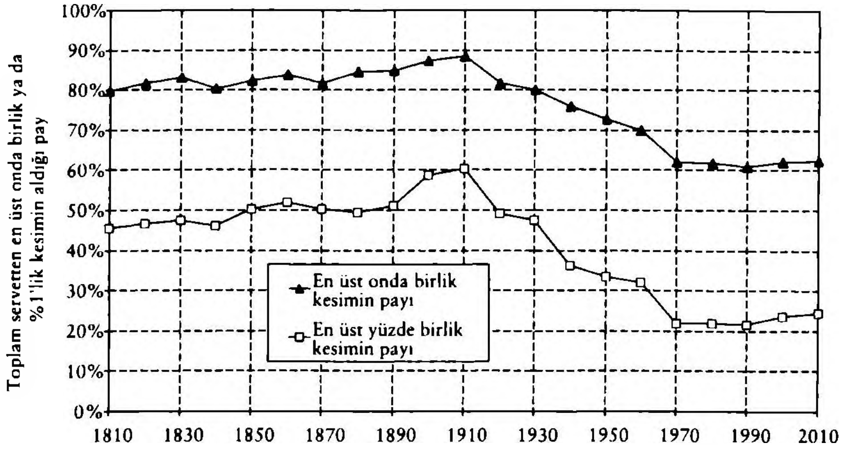
Servet Merkezli Bir Toplumun Geçirdiği Dönüşümler

Servetteki yoğunlaşmanın 1810-2010 döneminde geçirdiği değişime dair elde ettiğimiz temel sonuçları Grafik 10.1'de gösterdik.[5] Elde ettiğimiz ilk sonuç şudur: 1914-1945 dönemi şoklarından önce, sermaye mülkiyetindeki eşitsizliğin azalma eğilimi gözle görülemeyecek kadar belirsizdir. 19. yüzyıl boyunca ise bunun tersine bu eşitsizlikte hafif bir yükselme eğilimi (oldukça yüksek bir seviyeden başlayarak) olduğunu, 1880-1913 döneminde eşitsizlikteki artışın ivme kazandığını tespit ediyoruz. Servet hiyerarşisinin en üst onda birlik dilimi 19. yüzyılda toplam servetin zaten %80 ilâ %85'ini elinde tutmaktaydı, bu oran 20. yüzyıla geldiğimizde %90'a çıkmıştır. 1800-1810 döneminde nüfusun %1'lik dilimi tek başına milli servetin %45 ilâ %50'sini elinde tutuyordu; bu oran 1850-1860 döneminde %50'ye, 1900-1910 dönemine doğru ise toplam servetin %60'ına ulaşmıştır.[6]

Bu verilere bugünden dönüp baktığımızda, *Belle Epoque* Fransa'sında servetteki yoğunlaşmanın ulaştığı çarpıcı boyut karşısında –III. Cumhuriyet'in ekonomik ve politik elitlerinin tüm güven verici söylemlerine rağmen– dehşete kapılabiliriz. 1900-1910 dönemine doğru Fransa nüfusunun yirmide birini, ama toplam ülke servetinin dörtte birini kendinde toplamış olan Paris'te, servetteki yoğunlaşma daha da yüksekti ve Birinci Dünya Savaşı öncesi yıllara dek durmaksızın artmış gibi görünmektedir. 19. yüzyılda nüfusun üçte ikisinin neredeyse hiçbir mal varlığı bırakmadan öldüğü (ülkenin geri kalanında ise bu oran nüfusun yarısı seviyesindedir), ancak en büyük servetlerin de yoğunlaştığı başkentte, en üst %1'lik dilimin serveti yüzyılın başında toplam servetin %55'i civarındaydı, bu oran 1880-1890 döneminde %60'ı geçti ve Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde %70'e ulaştı (bkz. Grafik 10.2). Bu eğriye bakınca, savaşlar olmasa servet yoğunlaşması daha ne kadar artardı, insan doğal olarak merak ediyor.

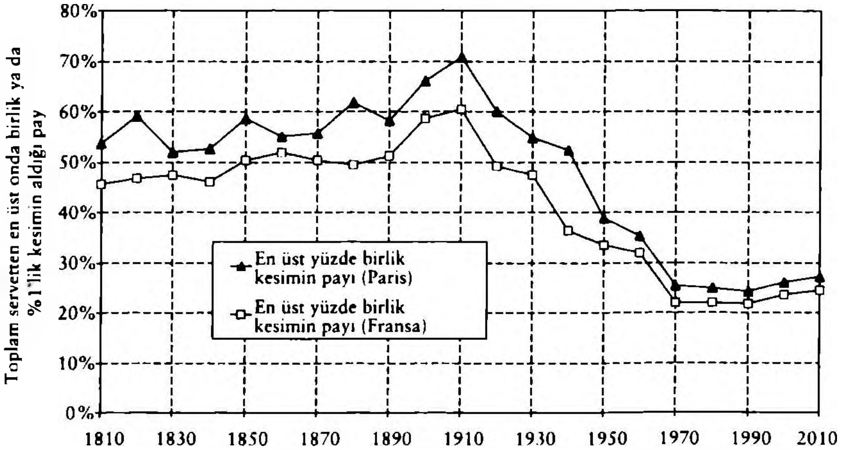
Elimizdeki veraset kaynakları, servet eşitsizliğinin 19. yüzyıl boyunca hemen her yaş grubu içinde de oldukça yüksek olduğunu görmemize olanak veriyor. Belirtilen tarihte hayatta olan yetişkin nüfusun tamamındaki servet eşitsizliğini gösteren Grafik 10.1 ve Grafik 10.2'de yer alan tahminlerimiz bu durumu daha ayrıntılı biçimde yansıtmaktadır: Ölüm anında sahip olunan mal varlığıyla başlayıp, her bir gözlemi, ele

Grafik 10.1
Fransa'da Servet Eşitsizliği, 1810-2010



En üst onda birlik kesim (en büyük servete sahip %10'luk kesim) 1810-1910 yılında toplam servetin %80 ilâ %90'ına sahipti, bugün bu oran %60-65 civarındadır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 10.2
Servet Eşitsizliği, Paris-Fransa Karşılaştırması, 1810-2010



En üst %1'lik kesim (en büyük servete sahip %1'lik kesim) Birinci Dünya Savaşı arifesinde Paris'teki servet birikiminin %70'ine sahipti. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

alınan yılda o yaş grubunun yaşayan mensuplarının sayısının bir fonksiyonu olarak yeniden değerlendirdik. Pratikte bu pek bir fark yaratmaz: Servetin yaşayanlar arasındaki yoğunluk dağılımı, ölüm anındakilerin servetleri arasındaki eşitsizlikten yalnızca birkaç puan yüksektir ve tüm bu geçici değişimler her örnekte neredeyse aynıdır.[7]

18. yüzyılda ve Devrim arifesinde Fransa'da servet ne derece yoğunlaşmıştı? Devrim döneminin yarattığı veraset kayıtlarıyla karşılaştırabileceğimiz bir kaynak olmadığından (*Ancien Régime* dönemi için, 19. yüzyıl sonuna dek İngiltere ve ABD için söz konusu olduğu gibi, elimizde sadece özel şahıslar tarafından hazırlanmış, eksik ve çok dağınık belgeler var), kesin sonuçlar alabileceğimiz bir karşılaştırma yapmak ne yazık ki mümkün değildir. Ancak mevcut tüm veriler özel servetteki eşitsizlikte 1780'li yıllarla 1800-1810 dönemi arasında hafif bir düşüş yaşandığına işaret ediyor; bunun sebebi, soyluların servetlerinin maruz kaldığı diğer şokların yanı sıra, Devrim döneminde tarım arazilerinin yeniden dağıtılması ve devlet tahvillerinin geçersiz kılınmasıdır. 1789'un arifesinde en üst onda birlik dilimin toplam servetten aldığı pay %90'a ulaşmış ve hatta bu oranı geçmiş, en üst %1'lik dilimin aldığı pay ise %60'ı geçmişti. Buna karşılık, "*milliard des émigrés*" ("göçmenlerin milyarı": soylulara, Devrim sırasında el koyulan arazilerinin telafisi olarak ödenen bir milyar frank) ve soyluların siyaset sahnesine geri dönüşü, sınırlı bir oy hakkının bulunduğu monarşi döneminde (1815-1848) bazı eski servetlerin yeniden yapılandırılmasına katkı sağlamıştır. Nitekim, elimizdeki veraset verilerine göre, Paris'in servet hiyerarşisinin en üst %1'lik dilimi içindeki soyluların oranı 1800-1810 döneminde %15 iken, 1840'lı yıllarda yaklaşık %30'a çıkmıştı; ancak 1850-1860 döneminde başlayan önüne geçilmez düşüş sonucunda, 1890-1900 dönemine geldiğimizde bu oran %10'un altına düştü.[8]

Fransız Devrimi'nin yol açtığı değişikliklerin önemini yine de abartmamak gerekir. Bu değişimleri (servet eşitsizliğinde 1780'li yıllarla 1800-1810 dönemi arasında yaşanan muhtemel düşüş, 1810-1820 dönemiyle 1900-1910 dönemi arasındaki, özellikle de 1870-1880 sonrasındaki aşamalı yükseliş) bir yana bırakırsak, asıl mesele, sermaye mülkiyetindeki eşitsizliğin 18. ve 19. yüzyıllar boyunca, 20. yüzyıl başına dek çok yüksek bir seviyede ve nispeten fazla değişmeden kalmış olmasıdır. Bu dönem boyunca toplam servetten en üst onda birlik dili-

min aldığı pay %80 ilâ %90, en üst %1'lik dilimin aldığı pay ise %50 ilâ %60'tır. II. Kısım'da gördüğümüz gibi, 18. yüzyılla 20. yüzyıl başı arasında sermayenin yapısı tamamen dönüşmüştür (toprağa dayalı sermaye yerini neredeyse tamamen endüstriyel, finansal ve gayrimenkule dayalı bir sermayeye bırakmıştır ve *Belle Epoque*'taki servetlerde artık hemen hiçbir ağırlığı yoktur), ancak kaç yıllık milli gelire denk geldiğiyle ölçülen genel servet düzeyi nispeten sabit kalmıştır. Fransız Devrimi'nin özellikle sermaye/gelir oranı üzerinde yarattığı etki önemsizdir. Az önce gördüğümüz üzere, aynı durum sermayenin paylaşımı için de geçerlidir. 1810-1820 döneminde, Goriot Baba'nın, Rastignac'ın, Matmazel Victorine'in devrinde, servet hiç kuşkusuz *Ancien Regime*'de olduğundan bir nebze daha adaletli bir dağılıma tabi olmuştur. Ancak aralarındaki fark hayli azdır: Her iki dönemde de Fransa, sermayedeki aşırı yoğunlaşmanın şekillendirdiği, eğitim ya da çalışmanın sağlayamayacağı bir ekonomik refahı getiren büyük bir servet kaynağı olarak miras ve evliliğin önemli bir rol oynadığı, servet merkezli bir toplumdur. Servetteki yoğunlaşma, Vautrin'in söylev verdiği döneme kıyasla *Belle Epoque*'ta çok daha fazladır. Yine de, *Ancien Regime* döneminden III. Cumhuriyet'e dek –bu iki dönem arasında hem ekonomik hem de politik anlamda yaşanan büyük dönüşümlere rağmen– toplumda da, eşitsizliklerin yapısında da kökten bir değişiklik meydana gelmemiştir.

Elimizdeki veraset kayıtları sayesinde, 20. yüzyılda en üst onda birlik kesimin milli servetten aldığı paydaki azalmadan %40'lık orta sınıfın faydalandığını ve %50'lik en yoksul kesimin aldığı payda ise neredeyse hiçbir değişiklik olmadığını da görebiliyoruz (en yoksulların aldığı pay her zaman %5'in altında seyretmiştir). 19. yüzyılda olduğu gibi 20. yüzyılda da nüfusun yarısını oluşturan en yoksul kesim, hiçbir mal varlığına sahip değildir. Özellikle de öldükleri zaman, gelecek nesillere bırakabilecekleri hiçbir gayrimenkule ya da finansal aktife sahip olmadıklarını ve ellerindeki küçük varlıkların tamamının da cenaze masrafları veya arkalarında bıraktıkları borçların geri ödenmesi için kullanıldığı görülmektedir (vârisler bu durumda genelde mirastan feragat etmeyi tercih etmişlerdir). Bu tarz ölüm olaylarının oranı 19. yüzyıl boyunca ve Birinci Dünya Savaşı'na dek Paris'teki toplam vakaların üçte ikisini geçmektedir ve hiçbir düşüş eğilimi gözlenmemiştir. Mesela kızları tarafından terk edilerek mutlak bir yoksulluk içinde ölen Goriot Baba toplumun bu ke-

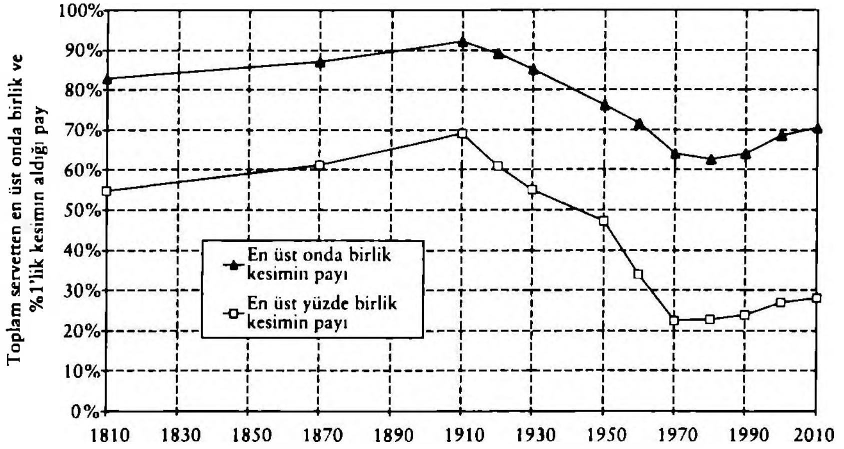
simine mensuptur; onun ev sahibi Madam Vauquer yaşlı adamın borçları için Rastignac'ı sıkıştırır, Rastignac zaten ihtiyarın kişisel varlıklarının değerini aşan cenaze masraflarını da karşılamak zorunda kalmıştır. 19. yüzyılda Fransızların aşağı yukarı yarısı benzer şartlarda, vârislerine hiçbir şey bırakamadan -ya da borçlu olarak- ölmüştür ve bu oranda 20. yüzyılda da hemen hemen hiçbir azalma olmamıştır.[9]

Belle Époque Avrupa'sında Sermaye Eşitsizliği

Diğer Avrupa ülkeleri hakkındaki veriler –tüm kusurlarına rağmen– 18. ve 19. yüzyıllarda ve Birinci Dünya Savaşı'na dek servette görülen aşırı yoğunlaşmanın yalnızca Fransa'yı değil, tüm Avrupa'yı ilgilendiren bir olgu olduğunu hiçbir şüpheye yer bırakmaksızın göstermektedir.

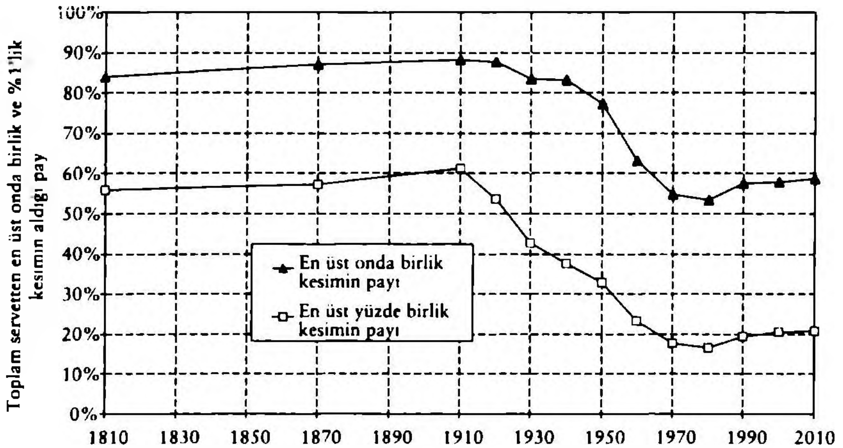
Araştırmacılar tarafından (başta Atkinson ve Harrison geliyor) derinlemesine incelenen İngiltere'ye ait ayrıntılı veraset kayıtları ise en erken 1910-1920 dönemine uzanmaktadır. Bu istatistikleri yakın döneme ait tahminler ve Peter Lindert'in (miras dökümü örneklerinden hareketle) 1810-1870 dönemi için yaptığı daha sağlıklı, ancak daha az homojen tahminleriyle tamamlayacak olursak, Manş Denizi'nin ötesinde eşitsizliğin genel anlamda Fransa'dakinden biraz daha fazla olduğu gerçeğinin yanında, İngiltere'deki gidişatın netice itibarıyla Fransa'dakine çok yakın olduğu gerçeğiyle de karşılaşırız. En üst onda birlik dilimin 1810-1870 döneminde toplam servetten aldığı pay %85 seviyesindedir, bu oran 1900-1910 dönemine doğru %90'ı geçmiştir; en üst %1'lik dilimin aldığı pay ise 1810-1870 döneminde toplam servetin %55 ilâ %60'ına karşılık gelmektedir, 1910'lu yıllarda bu oran %70'e yaklaşmaktadır (bkz. Grafik 10.3.) İngiltere'ye, özellikle de 19. yüzyıla dair kaynaklar yetersizdir, ancak bu oranlar kesindir: Servet 19. yüzyıl İngiltere'sinde aşırı biçimde yoğunlaşmıştır, 1914 yılına dek bunda herhangi bir azalma meydana gelmemiştir, aksine artış gözlemlendiği dahi söylenebilir. Bir Fransız açısından bu resmin en çarpıcı noktası şudur: Dönemin cumhuriyetçi elitleri Fransa'yı, Manş ötesindeki, monarşiyle yönetilen komşusuna kıyasla eşitlikçi bir ülke olarak tasvir etmekten çok hoşlansalar da, İngiltere'deki sermaye eşitsizliği *Belle Époque* Fransa'sındakinden çok da fazla değildir. Gerçekte siyasi rejimlerin şekli bu iki ülkede zenginliğin paylaşımını pek de etkilememiştir.

Grafik 10.3
İngiltere'de Servet Eşitsizliği, 1810-2010



En üst onda birlik kesim, 1810-1910 döneminde toplam servetin %80 ilâ %90'ına sahiptir, bugün ise bu oran %70'tir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 10.4
İsveç'te Servet Eşitsizliği, 1810-2010



En üst onda birlik kesimin, 1810-1910 yılında toplam servetten aldığı pay %80-90 seviyesindedir, bu oran günümüzde %55-60 seviyesindedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

İsveç'e dair veriler ise 1910 yılına dek uzanıyor; oldukça zengin bu veriler yakın zamanda Ohlsonn, Roine ve Waldenström tarafından kullanılmıştır, bu konuda 1810 ve 1870 yılları için yapılan tahminler de mevcuttur (başta Lee Soltow'un tahminleri). İsveç'e dair bu verilere baktığımızda, Fransa ve İngiltere'de gözlemlediğimize çok yakın bir gidişatla karşılaşıyoruz (bkz. Grafik 10.4). Bu ülkenin veraset kayıtları, gelir beyanları sayesinde elde ettiğimiz bilgileri onaylar niteliktedir: İsveç düşündüğümüz gibi yapısal olarak eşitlikçi bir ülke değildir. Gerçi servetteki yoğunlaşma İsveç'te 1970-1980 döneminde tarihi serilerde gözlemlediğimiz en düşük seviyeye inmiştir (en üst onda birlik dilimin toplam servetten aldığı pay %50'den biraz fazlayken, en üst %1'lik dilimin payı %15'i biraz geçer). Yine de yüksek bir eşitsizlik seviyesi söz konusudur ve 1980-1990 döneminden beri ciddi bir artış göstermiştir (2010 yılında bu seviye Fransa'nınkine kıyasla biraz düşüktür). Ama bu noktada vurgulamamız gereken asıl husus şudur: İsveç'te 1900-1910 döneminde servet Fransa ve İngiltere'deki kadar yoğunlaşmıştır. *Belle Epoque*, tüm Avrupa ülkelerinde servette ciddi bir yoğunlaşmanın olduğu bir dönemi ifade etmektedir. Bunun sebeplerini ve 20. yüzyılda bu olgunun neden kökten bir dönüşüme uğradığını anlamamız bu nedenle büyük önem taşıyor.

Ayrıca belirtelim, servetteki bu aşırı yoğunlaşma düzeyiyle –toplam sermayeden en üst onda birlik dilimin aldığı payın %80-90, %1'lik dilimin aldığı payın ise %50-60 olması– 19. yüzyıla kadar neredeyse tüm ülkelerde ve geleneksel tarım toplumları söz konusu olduğunda da hem modern çağda, hem ortaçağda, hem de ilkçağda karşılaşmamız oldukça ilginçtir. Elimizdeki kaynaklar kesin sonuçlar doğuracak karşılaştırmalar yapmamıza ya da kısa vadeli eğilimleri incelememize imkân verecek yeterlilikte olmasa da, en üst onda birlik ve %1'lik dilimlerin toplam servetten (özellikle tarım arazilerinin toplamından) aldığı payın seviyesinin genel olarak 19. yüzyılın seviyelerine ve *Belle Epoque* Fransa'sı, İngiltere'si ve İsveç'inde karşılaştığımız seviyelere çok yakın olduğunu söyleyebiliriz.[10]

Servet Sahibi Orta Sınıfın Belirmesi

Bu bölümün devamında bizi meşgul edecek iki soru var: Servet eşitsizliğinin Birinci Dünya Savaşı öncesinde bu denli aşırı olmasının sebe-

bi nedir? Ve servet 21. yüzyıl başında bir kez daha –20. yüzyıl başında olduğu gibi– ciddi bir büyüme gösterirken (sermaye/gelir oranındaki değişimin işaret ettiği gibi), servetteki yoğunlaşma bugün neden tarihteki rekorlarının bariz bir biçimde altında seyretmektedir ve bu sonuca yol açan nedenler nihai, geri döndürülemez olgular şeklinde değerlendirilebilir mi?

Aslında Grafik 10.1'de yer alan verilerden kolaylıkla çıkarılacak ikinci bir sonuç şudur: Gerek servetteki yoğunlaşma, gerekse servet gelirlerindeki yoğunlaşma 1914-1945 döneminin yarattığı şokları asla tam olarak atlatamamıştır. En üst onda birlik dilim, 1910'lu yıllarda toplam servetin %90'ına sahipken, bu oran 1950-1970 döneminde %60-70 seviyesine düşmüştür; en üst %1'lik dilimdeki düşüş ise daha serttir: Bu dilimin 1910'lu yıllarda %60'ı geçen payı, 1950-1970 döneminde %20-30 seviyesine düşmüştür. Birinci Dünya Savaşı'ndan önceki eğilimle karşılaştırıldığında, bu büyük kırılma net biçimde görülür. 1980-1990'lı yıllardan beri servet eşitsizlikleri elbette yeniden artmaya başlamıştır ve finansal küreselleşmenin, serveti ve dağılımını ulusal çerçevede ölçmeyi giderek zorlaştırdığını göreceğiz: Servet eşitsizlikleri 21. yüzyılda ulusal bir mesele olmaktan giderek çıkıp, küresel seviyede tartışılmak zorunda kalacaktır. Tüm bu belirsizliklere rağmen, şüphe yok ki servet eşitsizlikleri bugün, bir yüzyıl önceki seviyenin oldukça altındadır: En üst onda birlik dilimin payı 2010'lu yıllarda %60-65 seviyesindedir; bu oran oldukça yüksek olsa da *Belle Époque*'ta ulaşılan seviyeden düşüktür. İki yüzyıl arasındaki temel fark, bugün servet sahibi bir orta sınıfın bulunmasıdır; bu sınıf milli servetin yaklaşık üçte birine sahiptir –ki bu da kayda değer bir tutara karşılık gelir.

Diğer Avrupa ülkelerine dair mevcut veriler, bu durumun Avrupa genelinde meydana gelmiş bir olguya tekabül ettiğini göstermektedir. İngiltere'de en üst onda birlik dilimin payı Birinci Dünya Savaşı arifesinde %90'ın üzerindeyken, 1970'li yıllarda yaklaşık %60-65'e gerilemiştir; günümüzde de %70 seviyesindedir; en üst %1'lik dilimin payı, 20. yüzyılın başındaki şoklar yüzünden kelimenin tam anlamıyla çökmüş, 1910'lu yıllarda %70'i geçerken, 1970'li yıllarda %20'ye gerilemiş, sonunda da 2010'lu yılların başında %25-30'a yükselmiştir (bkz. Grafik 10.3). İsveç'te sermayenin yoğunlaşma seviyesi her zaman İngiltere'dekinin altında olmuştur, ancak her ülkedeki genel gidişat

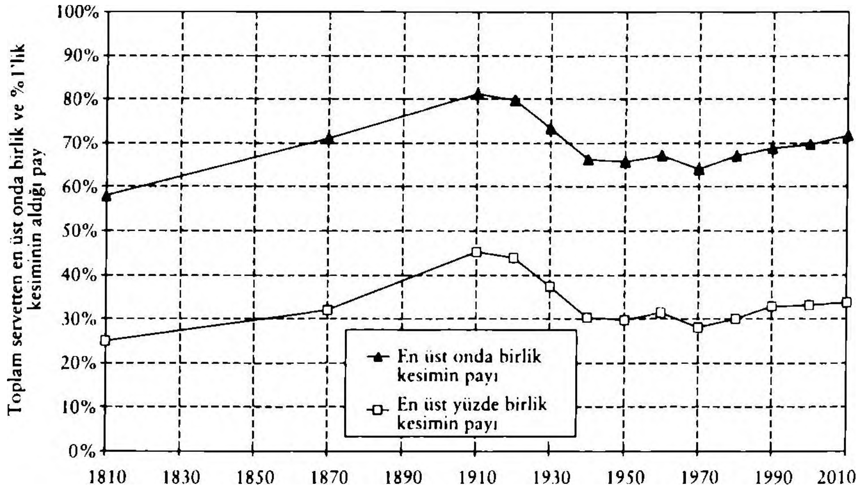
oldukça benzerdir (bkz. Grafik 10.4). Her durumda, servet hiyerarşisinin en tepesinde yer alan %10'luk dilimin kaybettiği payın, (servet hiyerarşisinin ortadaki %40'lık dilimi olarak tanımlanan) servet sahibi bir orta sınıfın mülkiyetine geçtiğini ve toplam servetten aldığı pay İsveç'te bile (asla %10'u geçmemiştir) her zaman asgari seviyede kalan (genelde %5 civarında) nüfusun en yoksul diliminin ise bu gelişmeden hiçbir şekilde nasiplenemediğini görüyoruz. Bazı durumlarda, özellikle de İngiltere'de, en zengin %1'lik dilimin payındaki azalmanın, en üst onda birlik dilimin geri kalan %9'unun servetinde de dikkate değer bir artışa yol açtığını görüyoruz. Ancak uluslara özgü durumları bir yana bırakacak olursak, farklı Avrupa ülkeleri arasındaki genel benzerliğin çarpıcı olduğunu belirtmek zorundayız. Yaşanan büyük yapısal dönüşüm, nüfusun neredeyse yarısını temsil eden, servete erişmeyi başarmış bireylerden oluşan ve bir araya geldiklerinde ise milli servetin dörtte bir ilâ üçte birini elinde tutan bir orta sınıfın ortaya çıkmasıdır.

Amerika'da Sermaye Eşitsizliği

Şimdi Amerika'nın durumunu ele alacağız. Burada da araştırmacılar tarafından (başta Lampman, Kopczuk ve Saez) sıkça başvurulan ve 1910-1920 yıllarına dek inen veraset istatistiklerine ulaşabiliyoruz; bu verilerin kullanılmasının yol açabileceği sorunların başlıca sebebi federal veraset vergisine nüfusun çok küçük bir diliminin tabi olmasıdır. Yine de veraset kayıtlarına dayanan tahminlerin eksikleri, Amerikan Merkez Bankası'nın 1960'lardan beri yayımladığı (özellikle Kennickell ve Wolff tarafından kullanılmış olan) ayrıntılı servet araştırmalarında yer alan bilgiler ve 1810-1870 dönemi özelinde, sırasıyla Jones ve Soltow'un başvurduğu veraset dökümleri ve mal sayımına dayanan daha az sağlıklı tahminlerle kapatılabilir.[11]

Avrupa ve ABD'deki gidişat arasında bazı önemli farklar olduğunu tespit ediyoruz. Her şeyden önce öyle görülüyor ki ABD'de 1800'lü yıllardaki servet eşitsizliği İsveç'te 1970-1980 döneminde saptanan eşitsizlikten daha yüksek değildir. ABD, nüfusu büyük ölçüde Yeni Dünya'ya sıfır (ya da çok az) servetle gelmiş göçmenlerden oluşan yeni bir ülke olduğu için, bu pek de şaşırtıcı değildir: Servetin birikmesi ve yoğunlaşması için gerekli süre henüz geçmemiştir. Elimizdeki veriler yetersizdir,

Grafik 10.5
ABD'de Servet Eşitsizliği, 1810-2010

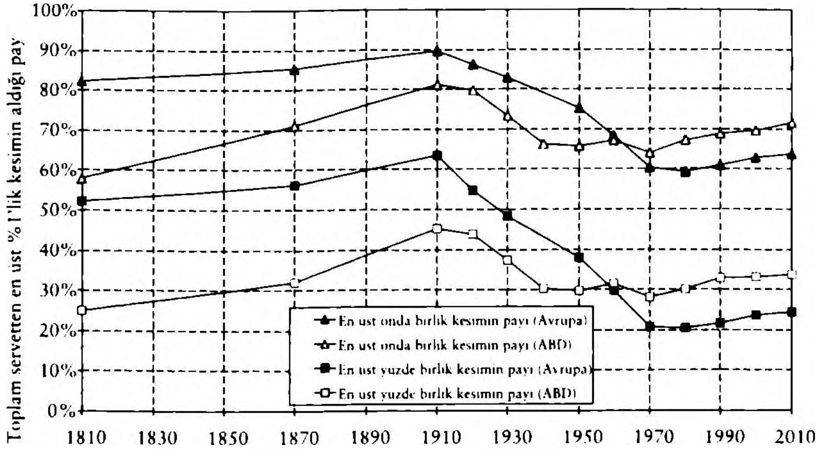


En üst onda birlik kesim 1910 yılında toplam servetin %80'ine sahiptir, bu oran bugün %75 seviyesindedir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

yine de bu veriler ışığında kuzey eyaletleri (tahminlere göre bu bölgelerdeki eşitsizlik, 1970-1980 döneminde İsveç'te gözlemlenen eşitsizlikten düşüktür) ile güney eyaletleri (bu bölgelerdeki eşitsizlik aynı dönem Avrupa'sındaki seviyelere daha yakındır) arasında ciddi farklılıklar olduğunu görebiliyoruz.[12]

ABD'de sermaye yoğunlaşmasının 19. yüzyılda hız kazandığını kesin olarak biliyoruz. 1910 civarında, ABD'deki sermaye eşitsizliği oldukça yüksek seviyelere ulaşmıştır, bu seviye yine de Avrupa'dakinden epey düşüktür: Toplam servetten en üst onda birlik dilimin aldığı pay %80 iken, en üst %1'lik dilimin aldığı pay %45 civarındadır (bkz. Grafik 10.5). İlginç bir biçimde, Yeni Dünya'nın eşitsizlik konusunda Yaşlı Avrupa'ya yetişme sürecinin dönemin Amerikalı ekonomistlerini fazlasıyla endişelendirdiğini görüyoruz. Willford King'in 1915 yılında ABD'de zenginliğin paylaşımını ele aldığı kitabı –bu soruna dair ilk kapsamlı çalışma– bu konuda aydınlatıcı bilgiler içermektedir.[13] Bugünden geriye doğru bakınca bu bize şaşırtıcı gelebilir: Bugün ABD'nin Avrupa'dan daha az eşitlikçi olduğu gerçeğine ve bunun birçok Amerikalının gururunu okşamasına (Amerika'daki eşitsizliğin girişimci dinamizmin bir koşulu, Avrupa'nın ise Sovyet modeli bir eşitliğin tapınağı olarak tas-

Grafik 10.6
Servet Eşitsizliği, Avrupa-ABD Karşılaştırması, 1810-2010



20. yüzyılın ortasına dek Avrupa'daki servet eşitsizliği ABD'dekinden yüksektir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

vir edilmesine) alışmış durumdayız. Ancak yalnızca bir yüzyıl önce bu algı da, gerçeğin kendisi de bugünkünün tam tersiydi: Yeni Dünya'nın doğası itibarıyla Yaşlı Avrupa'dan daha eşitlikçi olduğunu herkes görebiliyordu ve bu fark da bir gurur kaynağıydı. 19. yüzyılın sonlarında, "*Gilded Age*" [Yaldızlı Çağ] olarak bilinen dönemde, bazı Amerikalı sanayiciler ve finans patronları (Rockefeller, Carnegie ve J. P. Morgan) o güne dek görülmemiş bir servet birikimine sahip olduklarında, birçok Amerikalı gözlemci ülkenin eşitlik konusundaki öncü ruhunu kaybettiği düşüncesiyle endişeye kapılmıştı. Elbette bu ruh kısmen bir efsanedir, ancak Avrupa'daki servet yoğunlaşmasıyla kıyaslandığında kısmen de haklı bir yakıştırmadır. Bir sonraki kısımda, Avrupa'ya dönüşme korkusunun, ABD'nin 1910-1920 döneminden itibaren –Amerikan değerleriyle bağdaşmadığına hükmedilen– büyük servetlere ve aşırı yüksek gelirlere getirdiği ağır ve artan oranlı vergilendirmenin gerekçelerinden biri olduğunu göreceğiz. Eşitsizlik, yeniden paylaşım ve farklı ulusal kimliklere dair algıların bir yüzyıl içinde çok değiştiğini söyleyebiliriz, ancak bu bile durumu tarif etmek için yetersiz kalacaktır.

ABD'deki servet eşitsizliği 1910-1950 döneminde gelir eşitsizliği gibi azalmaya başlamıştır, ancak azalma hızı yine de Avrupa'dakinden düşüktür (bkz. Grafik 10.6). Daha düşük bir seviyeden harekete geçtiğini

ve savaşın yarattığı şokların ABD'yi daha az etkilediğini eklemek gerekiyor. 2010'lu yılların başında, en üst onda birlik dilim toplam servetten %70 seviyesinde pay alırken, en üst %1'lik kesimin aldığı pay %35 seviyesindeydi.[14]

Sonuç olarak, 20. yüzyılda ABD'de servet yoğunlaşmasının azalması Avrupa'ya kıyasla daha düşük bir hızla seyretti: En üst onda birlik dilimin toplam servetten aldığı pay %80'den %70 seviyesine düşerken, Avrupa'da bu oran %90'dan %60 seviyesine gerilemişti.[15]

Avrupa ve ABD'nin tecrübeleri arasındaki fark aşikârdır. 20. yüzyılda Avrupa toplumu tamamen değişti: Birinci Dünya Savaşı öncesinde en az *Ancien Régime*'deki kadar büyük olan servet eşitsizliği, 20. yüzyılda görülmemiş seviyelere geriledi; bu seviye o denli düşüktü ki nüfusun neredeyse yarısı asgari ölçüde de olsa servet sahibi olabilir duruma geldi ve bu kesim milli sermayeden ilk kez kayda değer bir pay almaya başladı. *Otuz Altın Yıl* (1945-1975) boyunca Avrupa'yı etkisi altına alan iyimserlik dalgası kısmen böyle açıklanabilir (insanlar kapitalizmin, eşitsizliğin ve sınıflı toplumun geçmişte kaldığı hissine kapılmıştır); diğer yandan, önüne geçilmez gibi görünen toplumsal ilerlemeye doğru bu yürüyüşün 1980'lerden sonra durma noktasına gelmesinin bir türlü kabullenilememesinin izahı da buradadır (o gün bugün kapitalizm cininin şişesine ne zaman geri döneceğini sorup duruyoruz).

ABD'de ise algı tamamen farklıdır. 19. yüzyılın başında ABD'de servet sahibi (beyaz) bir orta sınıf halihazırda –bir dereceye kadar– mevcuttu. "*Gilded Age*" boyunca gerilemişti, 20. yüzyılın ortasında gücünü geri kazandı ve 1970-1980 döneminden sonra bir kez daha gerilemeye başladı. Bu "yoyo" Amerikalı, vergilendirme tarihinde de yerini aldı. 20. yüzyıl ABD için sosyal adalet konusunda ileriye doğru büyük bir sıçramanın yaşandığı bir yüzyıl değildir. Gerçekte 21. yüzyılın başında ABD'deki servet eşitsizlikleri, 19. yüzyılın başında olmadığı kadar büyüktür. Kayıp cennet, ABD'de bu yüzden ülkenin ilk dönemleriyle ilişkilendirilir ve *Otuz Altın Yıl* ile o dönemde sermayenin aşırılıklarını budamaya yönelik devlet müdahaleciliği için değil, Boston Tea Party* için nostalji duyulur.

---

* Boston Tea Party, 16 Aralık 1773'te Boston'da "Özgürlüğün Oğulları" (Sons of Liberty) tarafından düzenlenen bir siyasi protesto eylemiydi. Bazıları Amerikan Yerlisi kılığına girmiş göstericiler, 10 Mayıs 1773'te çıkarılmış Çay Kanunu'na meydan okumak adına, Doğu Hint Şirketi tarafından gönderilmiş bir gemi dolusu çay balyasını denize atarak yok etmişlerdi.

Servetteki Iraksama Mekanizması: *r*-*g* Karşıtlığının Tarihi

Şimdi gözlemlediğimiz şu olguları açıklamaya çalışacağız: 19. yüzyılda ve Birinci Dünya Savaşı'na kadar olan dönemde Avrupa'daki aşırı servet yoğunlaşması, 1914-1945 döneminin yarattığı şokların ardından sermaye eşitsizliğinin ciddi biçimde baskılanması ve servetteki yoğunlaşmanın Avrupa'da geçmişte ulaştığı rekor seviyeleri –bugüne dek– bir daha görmemesi.

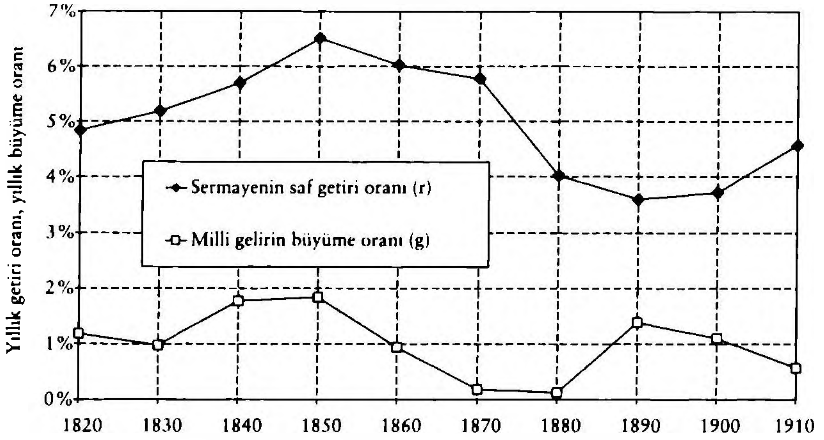
Burada birden çok mekanizma iş başında olabilir, bildiğim kadarıyla bu mekanizmaların üstlendiği rolleri net bir biçimde saptamamızı sağlayacak kesinlikte verilere sahip değiliz. Yine de bu birbirinden farklı mekanizmaları mevcut veriler ve analizlerin yardımıyla hiyerarşik bir düzene oturtmayı deneyebiliriz. Çıkarabildiğimiz başlıca sonucu paylaşmakla işe başlayalım.

Geleneksel tarım toplumlarında ve Birinci Dünya Savaşı öncesinde büyük ölçüde tüm toplumlarda (Yeni Dünya'ya göç edenler tarafından kurulan öncü toplumların durumu çok özeldir ve gerek dünya ölçeğinde gerekse uzun vadede bir temsil gücü yoktur) gözlemlediğimiz aşırı servet yoğunlaşmasının birincil sebebi, büyümenin düşük hızla seyrettiği ve sermayenin getiri oranının büyüme oranından net ve kalıcı bir biçimde yüksek olduğu ekonomilerin söz konusu olmasıdır.

Bu temel ıraksama kuvvetinden giriş bölümünde kısaca bahsetmiştik, işleyişini ise şimdi açıklayacağız. 18. yüzyıl ve 19. yüzyıla dek görüldüğü üzere, büyüme hızının düşük, yılda %0,5 ya da %1 oranında olduğu bir dünya düşünelim. Genellikle yıllık %4 ya da %5 seviyesinde olduğunu gördüğümüz sermaye getirisi, bu tarz toplumlarda yapısı gereği büyüme oranından çok daha yüksek olacaktır. Bu, daha somut bir ifadeyle, geçmişten gelen servetlerin, emek gelirinin katkısı olmadan dahi, ekonomideki büyümeden çok daha hızlı büyüyecekleri anlamına gelir.

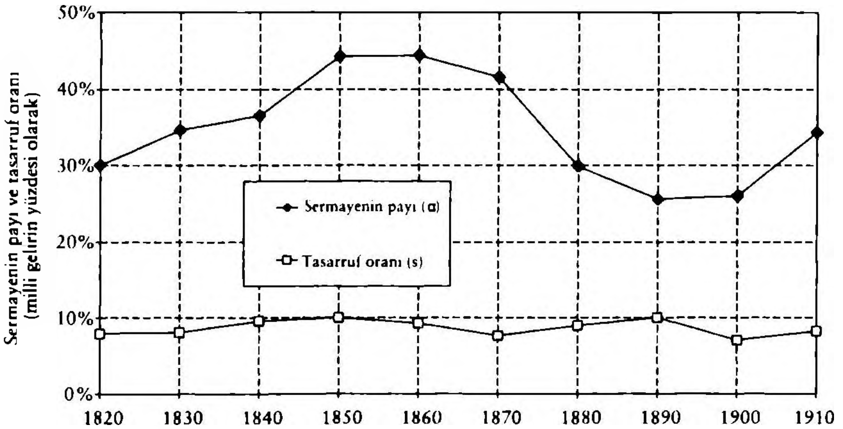
Mesela, eğer g = %1, r = %5 ise sermayenin gelirinin beşte birini tasarruf olarak ayırmak (geri kalan beşte dördünü tüketirken) bile bir önceki neslin bıraktığı sermayenin ekonomi ile aynı oranda büyümesi için yeterli olacaktır. Mesela ilk sermaye, yıllık gelirinin daha küçük bir bölümüyle iyi bir yaşam sürmeye yetecek kadar büyük olduğu için

Grafik 10.7
Sermaye Getirisi ve Büyüme, Fransa, 1820-1913



Fransa'da 1820-1913 yılları arasında sermaye getiri oranı, büyüme oranından çok daha yüksektir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 10.8
Sermayenin Payı ve Tasarruf Oranı, Fransa, 1820-1913



Fransa'da 1820-1913 yılları arasında sermaye gelirlerinin milli gelirden aldığı pay, tasarruf oranından çok daha büyüktür. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tasarruf oranı artırılırsa, servet ekonomiden daha hızlı büyüyecektir ve hiçbir emek geliri katmasına gerek bile kalmadan, servet eşitsizlikleri de büyümeye başlayacaktır. Dolayısıyla meseleye salt mantık açısından yaklaştığımızda, koşulların "miras toplumu"nun zenginleşmesi için ideal olduğunu görüyoruz; "miras toplumu" derken servetteki yoğunlaşmanın fazla olduğu ve servetlerin zaman içinde, nesiller boyunca büyüyerek varlığını sürdürdüğü bir toplumu kastediyoruz.

Bu ideal koşullarla tarih boyunca birçok toplumda, özellikle de 19. yüzyılın Avrupa toplumlarında karşılaşıyoruz. Grafik 10.7'nin gösterdiği gibi, 1820 yılından 1913 yılına dek Fransa'da sermayenin getiri oranı büyüme oranından net bir biçimde daha yüksek olmuştur, sermayenin getirisi %5 seviyesindeyken, büyüme yılda %1 civarındadır. Sermaye gelirleri milli gelirin %40'ına karşılık gelmektedir ve bunun yalnızca dörtte birini biriktirmek bile toplam milli gelirin %10'u oranında tasarruf etmeye yetmektedir (bkz. Grafik 10.8). Bu da servetin gelirden biraz daha hızlı büyümesine ve servet eşitsizliğinde yükselme eğilimine yol açar. Gelecek bölümde bu dönemdeki servetlerin büyük bölümünün miras kaynaklı olduğunu ve miras kalan sermayenin bu üstünlüğünün –dönemin güçlü ekonomik dinamizmi ve etkileyici finansal kabiliyetlerine rağmen– temel r > g eşitsizliğinin dinamik sonuçlarıyla açıklanabileceğini göreceğiz: Fransa'nın çok zengin veraset verileri bu konuda kesin çıkarımlar yapmamıza izin verecek niteliktedir.

Sermaye Getiri Oranı Neden Büyüme Oranından Daha Yüksektir?

Aynı mantıkla devam edelim. Sermayenin getiri oranının büyüme oranından neden sistematik olarak daha yüksek olduğunu açıklayabilecek, daha derinlerde yatan yanıtlar var mıdır? İlk baştan şunu açıklığa kavuşturayım: Bana kalırsa, bu mantıksal bir gereklilikten ziyade tarihsel bir gerçekliktir.

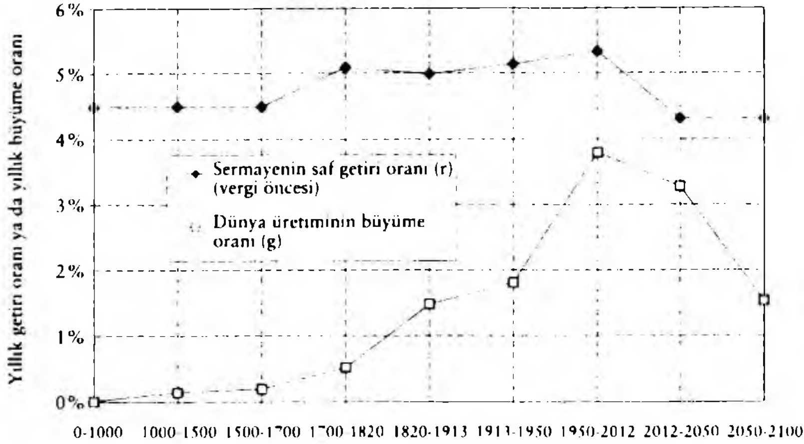
Her şeyden önce temel r > g eşitsizliğinin tarihsel bir gerçeklik olduğunu inkâr edemeyiz. Bu iddiayla hayatında ilk kez karşılaşan çok sayıda kişi, genellikle hayrete düşer ve böyle bir mantığın geçerliliğini sorgulamaya başlar. Bu eşitsizliğin tarihsel bir gerçek olduğuna ikna olmanın en kolay yolu birazdan söyleyeceklerimize kulak vermektir.

Kitabın I. Kısmında gördüğümüz üzere, büyüme oranı insanlık tarihinin büyük bir bölümünde sıfıra yakın bir seviyede olmuştur; demografik ve ekonomik büyümeyi birlikte ele alırsak, dünyanın ilkçağ ve 17. yüzyıl arasındaki büyüme oranının hiçbir zaman yılda %0,1-0,2 seviyesini geçmediğini söyleyebiliriz. Birçok tarihsel belirsizliğe rağmen, sermayenin getirisinin büyüme oranından daima daha yukarıda kaldığına şüphe yoktur: Sermayede uzun bir süre boyunca gözlemlenen getiri oranı yıllık %4-5 seviyesinde olmuştur. Bu seviye özellikle geleneksel tarım toplumlarının çoğunda gözlemlediğimiz, tarım arazilerinin getiri oranını yansıtmaktadır. Sermayenin getirdiği kazancın katıksız oranı hakkında –mesela tarihteki sayısız toprak sahibi gibi, büyük arazileri idare etmenin kolay bir iş olmadığını, dolayısıyla da bu getirinin bir bölümünün aslında toprak sahibinin yüksek nitelikli işgücünün haklı ücretine denk düştüğünü düşünerek– çok daha düşük bir tahmin bile yapsak, sermayenin yıllık getiri oranı asgari %2-3 seviyesinde olacaktır (bana kalırsa bu pek gerçekçi olmayan, fazla düşük bir tahmindir). Bu oran her durumda yıllık %0,1-0,2'den yüksek olacaktır. Bu nedenle insanlık tarihinin büyük bir bölümünde, sermayenin getiri oranının üretim ya da gelirdeki büyümenin en az on, yirmi katı olması kaçınılmaz bir gerçektir. Hatta toplumun temelinde geniş ölçüde bu gerçek vardı: Mülk sahibi sınıfın, geçimini sağlamak dışındaki işlerle uğraşabilmesine imkân veren buydu.

Bunun mümkün olan en net biçimde görülebilmesini sağlamak için, Grafik 10.9'da sermayenin getiri oranının ve büyüme oranının ilkçağdan 21. yüzyıla dek geçirdiği değişime yer verdik.

Bunlar elbette yaklaşık ve kesin olmayan tahminlerdir, ama göstergeleri ve onlardaki değişimleri geçerli kabul edebiliriz. Dünyanın genel büyüme oranını göstermek için, I. Kısım'da sözü geçen, geçmişte yapılmış tahminler ve geleceğe dair öngörülerden bir kez daha faydalandık. Dünyanın genel sermaye getiri oranı için ise II. Kısım'da incelediğimiz, İngiltere ve Fransa'nın 1700-2010 dönemine dair tahminleri kullandık. Daha erken dönemler içinse, %4,5 seviyesinde saf bir getiri oranı kullandık, bu, asgari bir oran olarak kabul edilmelidir (erişebildiğimiz tarihsel veriler bu oranın %5-6 seviyesinde olduğunu gösteriyor).[16] 21. yüzyıl için, 1990-2010 döneminde gözlemlenen oranların aynı kalacağını varsaydım (yaklaşık %4), ancak bu elbette kesin değildir: Bazı

Grafik 10.9
Dünya Seviyesinde Sermaye Getiri Oranı-Büyüme Oranı Karşılaştırması, İlkçağdan 2100'e



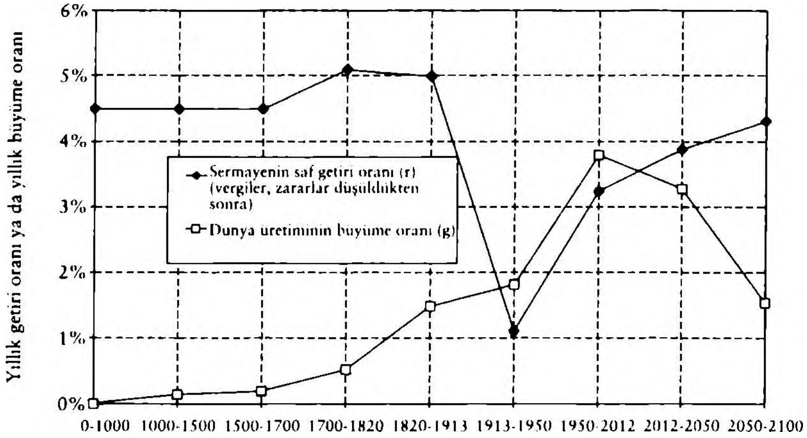
Sermayenin (vergi öncesi) getiri oranı, büyüme oranından her zaman yüksek olmuştur, ancak aradaki fark 20. yüzyılda küçülmüştür ve 21. yüzyılda yeniden büyüyebilir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

kuvvetler bu oranı daha düşük seviyelere, bazıları ise daha yüksek seviyelere çekmeye çalışmaktadır. Grafik 10.8'de yer alan sermaye getirilerinin vergi öncesi durumu yansıttığını da belirtelim (ve savaşlardan kaynaklanan, 20. yüzyıl boyunca oldukça sık karşılaştığımız büyük sermaye kayıplarını ve kazançlarını da dışarıda tuttuk).

Grafik 10.9'un gösterdiği gibi, sermayenin saf getirisi –genelde %4-5– tarih boyunca büyüme oranından net bir biçimde daha yüksek olmuştur, ancak ikisi arasındaki fark 20. yüzyılda, özellikle de dünyanın yıllık büyüme oranının %3,5-4 seviyesine ulaştığı ikinci yarısında bariz biçimde azalmıştır. Görünüşe göre bu fark, büyümenin (özellikle de demografik büyümenin) yavaşladığı 21. yüzyılda bir kez daha artacaktır. Kitabın ilk kısmında sözünü ettiğimiz senaryoya göre, dünyadaki büyüme 2050-2100 arasında %1,5, yani yaklaşık olarak 19. yüzyıldaki seviyesinde olacak, r ve g arasındaki fark da Sanayi Devrimi dönemindekine yakın bir seviyeye dönecektir.

Bu bağlamda, sermaye üzerindeki vergilerin –ve çeşitli şokların– önemli bir rol oynayacağını rahatlıkla söyleyebiliriz. Birinci Dünya Savaşı'na dek, sermayenin üzerindeki vergilerin oranları fazlasıyla

Grafik 10.10
Dünya Seviyesinde Sermaye (Vergi Sonrası) Getiri Oranı-Büyüme Oranı Karşılaştırması, İlkçağdan 2100'e



Sermayenin (vergi, zarar sonrası) getiri oranı 20. yüzyılda büyüme oranının altına düşmüştür, ancak 21. yüzyılda yeniden büyüme oranının üstüne çıkabilir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

düşüktü (birçok ülkede ne bireysel ne de kurumsal gelirler vergilendiriliyordu ve servet üzerindeki vergilerin oranı yüzde birkaç puanı genelde geçmiyordu). Dolayısıyla vergi öncesi ve vergi sonrası getiri oranları arasında pek de büyük bir fark olmadığını varsayabiliriz. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra en üst dilimdeki gelir, kâr ve servet üzerindeki vergilerin oranı hızla yükselmişti. 1980'lerden bu yana ise, finansal küreselleşmenin ve sermayeyi kendine çekmek konusunda devletler arasında sürüp giden rekabetin damgasını vurduğu, büyük ölçüde değişmiş bir ideolojik ortamda, aynı vergilerin oranları düşmeye başlamış ve bazı hallerde ise bu vergilerin uygulanmasına tamamen son verilmiştir.

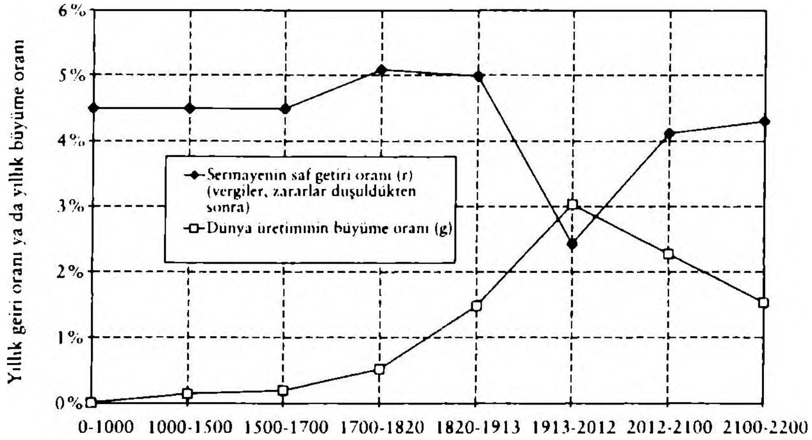
Grafik 10.10'da, sermayenin vergi sonrası ortalama getirisine dair tahminlere yer verdim ve getiriyi hesaplarken 1913-1950 dönemindeki yıkımların neticesinde oluşan tahmini sermaye kaybını da hesaba kattım. Aynı zamanda, vergi rekabetinin 21. yüzyılda sermaye üzerindeki vergilerin tamamının yavaş yavaş ortadan kalkmasına yol açacağını varsaydım: Sermaye üzerindeki verginin ortalama oranını 1913-2012 dönemi için %30, 2012-2050 dönemi için %10 ve 2050-2100 dönemi için %0 olarak sabitledim. Gerçekte bu durum elbette bu kadar basit

değildir: Vergiler ülkeden ülkeye ve servet türünden servet türüne ciddi farklılıklar gösterirler, bu vergiler kimi yerde, kimi durumlarda artan oranlı olabilirler (yani vergi oranı, en azından teoride, gelirin veya servetin seviyesine göre artar) ve vergi rekabetinin son noktaya varacağına da kesin gözüyle bakamayız (bu soruyu IV. Kısım'da yeniden ele alacağız).

Bu varsayımlar doğrultusunda, vergi (ve kayıp) sonrası sermaye getirisi 1913-1950 dönemi boyunca yıllık %1-1,5 seviyesine, yani büyüme oranının altına düşmüştür. Bu alışılmadık durumla, görülmemiş derecede yüksek bir büyüme oranı yüzünden 1950-2012 döneminde bir kez daha karşılaşıyoruz. Nihayetinde 20. yüzyılda hem vergi kaynaklı olan, hem de olmayan şokların, sermayenin net getiri oranının büyüme oranının altına düştüğü ve tarihte ilk kez karşılaştığımız bir duruma yol açtığını görüyoruz. Tüm bu faktörler bir araya gelince (savaşın yol açtığı yıkım, 1914-1945 dönemi şoklarının tetiklediği artan oranlı vergi politikaları, *Otuz Altın Yıl* dönemindeki istisnai büyüme), tarihte daha önce benzeri görülmemiş, neredeyse bir yüzyıl süren böylesi bir duruma yol açmıştır. Ancak tüm işaretler bu dönemin sona ermek üzere olduğunu göstermektedir. Vergi rekabeti öngördüğümüz şekilde neticelenirse –ki bu mümkündür– 21. yüzyılda r ve g arasındaki fark, 19. yüzyıldaki farka oldukça yakın bir seviyede gerçekleşecektir (bkz. Grafik 10.10). Sermaye üzerindeki ortalama vergi oranının %30 seviyesinde kalması halinde –ki bu kesin değildir– sermayenin net getirisi muhtemelen büyüme oranından daha yüksek bir seviyeye ulaşacaktır –en azından başlıca senaryoya göre.

Bu olası değişimi daha da açık bir şekilde ifade etmek için, Grafik 10.11'de iki alt dönemi, yani 1913-1950 ve 1950-2012 dönemlerini 1913-2012 arasındaki yüz yılın tek ortalaması halinde bir araya getirdim. Daha önce eşi görülmemiş bir biçimde bu dönem boyunca sermayenin net getiri oranı büyüme oranından daha düşük olmuştur. Ayrıca 2012-2050 ve 2050-2100 dönemlerini de tek bir dönem, yani 2012-2100 dönemi olarak gösterdim ve 21. yüzyılın ikinci yarısındaki oranın 22. yüzyılda da aynı şekilde kalacağını varsaydım –bu elbette kesinlik arz etmez. Grafik 10.11, en azından r-g karşılaştırması konusunda, 20. yüzyılın istisnai –muhtemelen emsalsiz– karakterini görmemize olanak vermektedir. Diğer yandan, dünyadaki büyümenin uzun vadede yıllık

Grafik 10.11
Dünya Genelinde Sermaye (Vergi Sonrası) Getiri Oranı-Büyüme Oranı Karşılaştırması, İlkçağdan 2200'e



Sermayenin (vergi, zarar sonrası) getiri oranı 20. yüzyılda büyüme oranının altına düşmüştür, ancak 21. yüzyılda yeniden büyüme oranının üstüne çıkabilir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

%1,5 seviyesinde seyredeceği varsayımı bazı gözlemciler tarafından aşırı iyimser olarak değerlendirilmektedir. Dünyada kişi başına ortalama üretimin 1700-2012 döneminde %0,8 seviyesinde olduğunu ve demografik büyümede –son üç yüzyılda o da yıllık ortalama %0,8 seviyesinde olmuştur– bugün ve 21. yüzyıl arasında ciddi bir düşüş yaşanacağını ileri süren tahminleri de anımsayalım. Bununla birlikte Grafik 10.11'deki temel sorun, gelecek iki yüzyıl boyunca hiçbir önemli politik tepkinin kapitalizmin ve finansal küreselleşmenin gidişatını değiştirmeyeceği varsayımına dayanmasıdır –geçtiğimiz yüzyılın çalkantılı tarihi bu varsayımı şaibeli kılıyor ve bana kalırsa pek de inandırıcı değil, zira böyle bir durum eşitsizlik açısından göz ardı edilemez neticeler doğuracaktır ve böyle bir duruma sonsuza dek müsamaha gösterilmeyeceği açıktır (bu hassas sorunu ayrıntılı bir biçimde ele alacağız).

Özetlersek, r > g eşitsizliği yadsınamaz tarihsel bir gerçekliktir –Birinci Dünya Savaşı'na dek hep böyle olmuştur ve 21. yüzyılda da yeniden böyle olacağına şüphe yoktur; ancak bu, büyük ölçüde servetlerin maruz kaldığı şoklara, aynı zamanda da sermaye-emek arasındaki ilişkiyi düzenlemek üzere yaratılan kamu politikaları ve kurumlarının işleyişine bağlı toplumsal ve politik bir gerçekliktir.

Zaman Tercihleri Konusu

Tekrar edelim. $r > g$ eşitsizliği her şeyden önce tarihsel bir gerçekliktir, bazı dönemler ve politik konjonktürde ortaya çıkmıştır. Mantıksal açıdan –devlet müdahalesi olmaksızın– büyüme oranının sermaye getiri oranından daha yüksek olduğu bir ülkeyi hayal etmek olanaksız değildir. Bu bir yandan teknolojiye (sermaye ne işe yarar?) ve diğer yandan da tasarruf ve mülkiyete nasıl yaklaşıldığına (sermayeyi neden elde tutmak istiyoruz?) bağlıdır. II. Kısım'da belirttiğimiz üzere, sermayenin hiçbir işe yaramayacağı (sermayenin yalnızca saf bir değer rezervine indirgendiği ve getirisinin sıfıra eşit olduğu), bireylerin diyelim ki gelecekte meydana gelmesi öngörülen bir felaket –ya da büyük bir şölen– için ya da sırf çok sabırlı oldukları ve gelecek nesilleri düşündükleri için büyük miktarlardaki sermayeyi elde tuttuğu bir ülkeyi hayal etmek hiç de zor değildir. Böyle bir ülkede bir de verimlilikteki artış hızlıysa –bu ya ardı arkası kesilmeyen yeni icatlar sayesindedir ya da ülke teknolojik açıdan daha ileri ülkelerle arayı hızla kapatmaktadır– büyüme oranı da elbette sermayenin getiri oranından net biçimde daha yüksek olabilir.

Ancak öyle görünüyor ki pratikte sermayenin getiri oranının doğal ve kesintisiz bir biçimde %2-3'ün altındaki seviyelere düştüğü bir toplum örneği tarihte asla var olmamıştır ve yatırımlar ile getirilerin çeşitliliği bir yana, gözlemlediğimiz oranlar genelde (vergi öncesi) %4-5 seviyelerine daha yakındır. Özellikle günümüz toplumlarındaki gayrimenkul getirisi gibi, geleneksel toplumlarda tarım arazilerinin getirisi de –her ikisi de dönemine göre en yaygın ve riski en düşük yatırım çeşitleridir– genellikle yıllık %4-5 seviyesinde olmuştur; II. Kısım'da gördüğümüz üzere, bu oranda uzun vadeli hafif bir düşüş eğilimi olduğunu söyleyebiliriz (düşüşle birlikte %4-5 yerine %3-4).

Sermayenin getirisinin %4-5 seviyesinde sabitlenmesini (ve asla %2-3 seviyesinin altına düşmemesini) açıklarken sıklıkla başvurduğumuz ekonomik model "zaman tercihleri" kavramı üzerine kurulmuştur –bu tercihler bugünün lehinedir. Diğer bir ifadeyle, ekonomik aktörler bir zaman tercihi oranıyla nitelendirilirler (genelde θ ile ifade edilir), bu oran onların bekleme kapasitesini ve geleceğe duydukları güveni ölçer. Mesela, θ = %5 ise, bu ekonomik aktör bu yıl fazladan 100 avro harcayabilmek için gelecek yılın 105 avroluk tüketimini feda etmeye hazır

demektir. Bu "teori", diğer ekonomi teorileri gibi kısmen totolojiktir (gözlemlenmiş herhangi bir davranışı, söz konusu ekonomik aktörlerin tercihlerinin olduğu -ya da ekonomi jargonunda "fayda fonksiyonları"- ve bu tercihler doğrultusunda hareket ettikleri şeklinde yorumlamak her zaman mümkündür, ancak böyle bir "açıklama"nın tam olarak ne getirdiği çok belli değildir), diğer yandan aşırı ve dizginlenemez bir tahmin gücüne sahiptir. Bu durumda, büyümenin sıfır olduğu ekonomide, sermayenin getiri oranının (r) zaman tercihlerine (θ) eşit olmasında şaşırtıcı bir yan yoktur.[17] Dolayısıyla bu teoriye göre, sermayenin getiri oranının tarih boyunca %4-5 seviyesinde seyretmesinin sebepleri tamamen psikolojiktir: Ortalama insan sabrı ve insan türünün yaradılışı, sermayenin getiri oranının bu seviyelerden uzaklaşmasını pek de mümkün kılmamaktadır.

Totolojik karakterinin dışında bu teorinin beraberinde getirdiği başka zorluklar da vardır. Şüphesiz bu açıklayıcı modelin temelinde yatan önsezinin -marjinal verim teorisinin temelinde yatan önsezi gibi- tamamen yanlış olduğu söylenemez. Diğer tüm değişkenleri sabit tutarsak, daha sabırlı ya da gelecekte büyük şoklar yaşanacağını öngören bir toplum kuşkusuz daha büyük rezervler oluşturmak ve daha çok sermaye biriktirmek eğiliminde olacaktır. Aynı şekilde bir toplum, sermaye getiri oranının daima düşük olmasına -diyelim ki yıllık %1 seviyesinde kalmasına- yol açacak kadar büyük bir sermaye birikimine sahip olursa (ya da orta ve alt sınıfların sahip oldukları da dâhil olmak üzere, servetin her çeşidinde net getirinin bu seviyeye düşmesine yol açacak oranda bir vergi alınırsa), servet sahiplerinin büyük bir bölümü arazilerini, evlerini ve finansal aktiflerini elden çıkaracak, öyle ki toplam sermaye birikimi, getiri oranı biraz yükselene dek düşmeye başlayacaktır.

Bu teorideki sorun, bu teorinin fazlasıyla basit ve sistematik olmasıdır: Tasarrufun tüm öğelerini, geleceğe yönelik tavırların her çeşidini tek bir psikolojik parametreyle açıklamaya çalışmak mümkün değildir. Bu teorinin en aşırı versiyonunu ciddiye almaya kalkarsak ("sonsuz ufuk" olarak adlandırılır, zira her ekonomik aktör kendi tasarruf stratejisinin neticelerini kendi soyundan gelenler için de sonsuza dek kendi zaman tercihi parametresini kullanmak suretiyle hesaplar), sermayenin net getiri oranı binde bir oranında bile değişiklik göstermeyecek demektir: Net getiriyi değiştirmek yönündeki her girişim, örneğin vergi politikala-

rında değişikliğe gitmek, şu veya bu yönde işleyebilecek (tasarruf etme veya tasarrufların elden çıkarılması) son derece güçlü bir tepkiye yol açacaktır, bu tepki net getiri eski dengesine kavuşana dek de sürecektir. Böyle bir öngörü hiç gerçekçi değildir: Tarihteki tüm tecrübelerimiz tasarrufun esnekliğinin artı olduğunu, ancak kesinlikle sonsuz olmadığını göstermektedir –hele ki getiri oranının gösterdiği çeşitlilik düşük ve makul sınırlar içinde kalıyorsa.[18]

Bu teorik modelin taşıdığı diğer bir zorluk (en sert yorumunda), sermayenin getiri oranının (r) –ekonomiyi denge durumunda tutmak için– büyüme oranıyla birlikte (g) çok hızlı yükselmek zorunda olduğunu, bu nedenle de hızlı büyüyen bir ekonomide r-g farkının, büyümenin sıfır olduğu bir ekonomidekinden daha büyük olması gerektiğini dolaylı olarak ifade etmesidir. Bu öngörü de gerçekçi değildir ve tarihsel tecrübemizle örtüşmez (büyümenin hızlı olduğu bir ekonomide sermayenin getiri oranının daha yüksek olması mümkündür, ancak tarihteki tecrübelerimiz, bunun r-g farkının artması için yeterli olmadığını göstermiştir), bu öngörü de sonsuz ufuk varsayımının bir neticesi olarak değerlendirilmelidir. Burada önsezinin kısmen geçerli ve salt mantıksal açıdan bakıldığında ilginç olduğunu da belirtelim. "Tam rekabetin olduğu" bir sermaye piyasası varsayımına dayanan (her sermaye sahibinin marjinal verimliliğin en üst seviyesine eşit bir getiri aldığı ve bu oranda getiri elde etmek isteyen herkesin istediği kadar sermayeyi ödünç alabildiği bir piyasa) standart ekonomik modele göre, sermayenin getiri oranının (r) sistematik ve kaçınılmaz olarak büyüme oranından (g) daha yüksek olmasının nedeni şudur: r, g'den daha düşükse, gelecekteki gelirlerinin –ve kendi soylarından gelen, gelecek nesillerin gelirlerinin– büyüme hızının, sermayeyi ödünç alabilecekleri seviyeden daha hızlı arttığını fark eden ekonomik aktörler (r, g'den daha yüksek bir seviyeye ulaşana dek) sonsuza dek zengin olacağını hissedecek ve derhal tüketmek için sınırsızca ödünç alma isteğine kapılacaktır. Bu aşırı görünümünde, işleyiş tam anlamıyla rasyonel değildir, ancak $r > g$ eşitsizliğinin çoğu standart ekonomik model için geçerli olduğunu, sermaye piyasasının işleyişi daha etkin hale geldikçe bu eşitsizliğin de daha geçerli hale geldiğini söylemek mümkündür.[19]

Toparlayalım. Tasarruf alışkanlıkları ve geleceğe yönelik davranışlar tek bir parametreyle açıklanamaz. Bu tercihlerin daha karmaşık model-

ler çerçevesinde analiz edilmesi ve bunu yaparken de yalnızca zaman tercihlerinin değil, ihtiyat tasarruflarının, yaşam döngüsünün etkilerinin, zenginliğe atfedilen önemin ve diğer birçok faktörün hesaba katılması gerekmektedir. Bu tercihler, bireye özgü psikolojik ve kültürler faktörler kadar, toplumsal ve kurumsal (emeklilik sistemi gibi kurumların varlığı) çevreye, ailelerin stratejilerine ve direncine, toplumsal grupların kendilerine getirdikleri sınırlamalara da (örneğin bazı aristokrat sülalelerde, vârisler bazı arazileri özgürce elden çıkaramazlar) bağlıdır.

Benim nazarımda r > g eşitsizliği her şeyden önce mutlak ve mantıksal bir gereklilik olarak değil, çeşitli mekanizmalara bağlı, tarihsel bir gerçeklik olarak ele alınmalıdır. Bu eşitsizlik, her biri diğerinden bağımsız hareket eden kuvvetlerin birleşmesinin bir neticesidir: Bir yanda büyüme oranı (g) yapısal olarak nispeten düşük bir seyir izlerken (demografik geçiş tamamlandıktan ve söz konusu ülke yeniliklerin ritminin nispeten düşük olduğu, teknolojik ilerlemenin ön saflarına geçtikten sonra bu oran yıllık bazda %1 seviyesini geçmez), diğer yanda sermayenin getiri oranı (r) da teknolojik, psikolojik, toplumsal, kültürel vs. sayısız parametreye bağlıdır, bu parametreler de bir araya gelerek getiriyi genelde %4-5 seviyesinde (bu seviyede olmasa dahi her zaman %1'den yüksek bir seviyede) konumlandırırlar.

Dengeli Bir Dağılım Olanaklı mıdır?

Şimdi r > g eşitsizliğinin servet yoğunlaşmasının dinamikleri açısından sonuçlarına gelelim. Daha önce de belirttiğimiz gibi, sermayenin getiri oranının net ve sürekli biçimde büyüme oranından daha yüksek bir seviyede olması, servet kaynaklı eşitsizliklerin artmasına yol açan bir kuvvettir. Mesela g = %1 ve r = %5 olsun, sermayelerinin ortalama gelir oranında artmasını garanti altına almak için, büyük servet sahiplerinin her yıl sermayelerinin beşte birini yatırıma dönüştürmeleri yeterli olacaktır. Peki, bu şartlar altında, giderek büyüyen eşitsizlikteki sonsuz artışın önüne geçilmesini ve servetteki eşitsizliğin sabitlenmesini sağlayabilecek kuvvetler hangileridir? İlki şudur: Zengin bireylerin servetleri ortalama gelirden daha hızlı büyürse, sermaye/gelir oranı artmaya devam eder, ama bu uzun vadede sermayenin getiri oranının düşmesine yol açabilir. Ancak bunun gerçekleşmesi –özellikle de 19. yüzyılda ve

Birinci Dünya Savaşı'na dek İngiltere ve Fransa'da olduğu gibi– zengin bireylerin yabancı varlıklar edinebildiği dışa açık ekonomilerde, uzun yıllar alabilir. Teoride bu sürecin daima bir sonu vardır (yabancı varlıklara sahip olanlar tüm dünyayı ele geçirdiğinde sonlanır), ama bunun uzun süreceği aşikârdır. *Belle Époque* boyunca İngiltere ve Fransa'daki en üst %1'lik dilimin servetindeki baş döndürücü artıştan da büyük ölçüde bu süreç sorumludur.

Diğer yandan, bireysel servetlerin gidişatları seviyesinde, bu ıraksama süreci çeşitli türdeki şoklar tarafından durdurulabilir, örneğin demografik şoklar –vâris bulunmaması ya da çok fazla vâris bulunması (aile sermayesinin çözülmesine yol açar), erken ya da geç ölüm–, ekonomik şoklar –kötü yatırımlar, köylü ayaklanması, finansal kriz ya da vasat üretim vs. Bu tür şoklar aile servetini her zaman etkiler, servet dağılımındaki değişimler en durağan toplumlarda bile meydana gelebilir. Ancak önemli olan, r-g eşitsizliği büyüdükçe servetteki yoğunlaşmanın da bu şokların yapısından ötürü artmasıdır.

Şartlı Miras: *Entails* ve *Substitution Héréditaire*

Sırası gelmişken, demografik seçimlerin ve şüphesiz intikal düzenlemelerinin de önemli olduğunu belirtelim (zenginler ne kadar az çocuk sahibi olursa, servetteki yoğunlaşma da o denli artar). Geleneksel aristokrasinin olduğu birçok toplumda büyük oğulun önceliği prensibi hüküm sürüyordu, buna göre en büyük oğul tüm aile mirasının sahibiydi (her durumda mirastan diğerlerine oranla daha büyük bir pay alıyordu), bunun gerekçesi ise aile mülkünün bölünmesini önlemek ve aile servetini artırmaktı. En büyük oğula tanınan bu ayrıcalık, esas olarak ailenin elindeki ana araziyi kapsıyor ve bu arazi üzerindeki mülkiyet hakkına da belli kısıtlar getiriyordu: Vâris mülkü har vurup harman savuramaz ve sermayeden elde edilen gelirle yetinmek zorundadır; bu sermaye daha sonra silsile içinde kendisinden sonra gelen kişiye, genellikle en büyük erkek toruna aktarılmalıdır. Bunun İngiliz hukukundaki karşılığı (*Ancien Regime* döneminde Fransa'daki "*substitution héréditaire*" sisteminin aynısı olan) "*entails*" sistemiydi. *Akıl ve Tutku*'daki Elinor ve Marianne'ın talihsizliği bundan kaynaklanır: Norland arazisi babalarından doğrudan üvey kardeşleri John Dashwood'a geçmiş, o da karısı Fanny

ile birlikte konuyu uzun uzun istişare ettikten sonra, onlara mirastan hiçbir şey vermeme kararına varmıştır. İki kız kardeşin kaderi, karı koca arasındaki bu korkunç diyalog tarafından belirlenmiştir. *Persuasion*'da [*İkna*] Sir Walter'ın arazisi, üç kızını es geçerek doğrudan yeğenine kalır. Kendisi de mirastan mahrum kalmış, tıpkı kız kardeşi gibi evlenmemiş olan Jane Austen neden söz ettiğini kesinlikle biliyordu.

Fransız Devrimi ve onun eseri olan Medeni Kanun, aile servetleri konusunda iki temel dayanak üzerine otururlar: *substitution héreditaire* kurumunun lağvedilmesi ve malların kız ve erkek kardeşler arasında eşit olarak bölüştürülmesini temin için en büyük oğul önceliğinin lağvedilmesi. Bu prensip 1804'ten beri katı ve kesintisiz bir biçimde uygulanmıştır: Fransa'da "*quotite disponible*" (mirasın, ebeveynin vasiyetnameyle dilediği gibi paylaştırmakta özgür olduğu kısmı) üç ya da daha fazla çocuk sahibi olan ebeveynler için toplam servetin dörtte birini geçemez[20] ve bu kural ancak bazı istisnai hallerde –mesela çocukların üvey annelerini öldürmeleri halinde– bozulup, çocuklar mirastan mahrum edilebilir. Bu çifte lağvetmenin yalnızca eşitlik prensibi üzerine değil (küçük çocuklar da en az büyük çocuklar kadar değerli kabul ediliyor ve onları ebeveynlerinin kaprislerinden koruyordu), aynı zamanda özgürlük ve ekonomik etkinlik prensiplerine de dayandığını anlamak büyük önem taşıyor. Özellikle de Adam Smith'in hoşlanmadığı, Voltaire, Rousseau ve Montesquieu'nün ise âdeta tiksindiği, aile malının satılmama koşuluyla miras bırakılması (*entails*) sisteminin lağvedilmesi çok basit bir fikre dayanıyordu: Malların serbest dolaşımına izin vermek ve artık hayatta olmayan ataların düşünceleri ne olursa olsun, mülkün yaşayan neslin takdirine göre mümkün olan en kullanışlı biçimde yeniden değerlendirilmesini olanaklı kılmak. İlginç bir biçimde, Amerikan Devrimi'nin de uzun süren tartışmalar neticesinde aynı hükme vardığını görüyoruz: *Entails* (Thomas Jefferson'ın "Dünya yaşayanlara aittir" şeklindeki ünlü formülü uyarınca) güney eyaletlerinde bile yasaklanmış ve mirasın kardeşler arasında eşit bölüştürülmesi hukuki açıdan genel esas haline getirilmiştir –yani vasiyetnamede aksi bir koşul yoksa, mal paylaşımı bu esasla yapılır (bu önemlidir, zira hem ABD'de hem de İngiltere'de vasiyetnamede mal paylaşımının özgürce yapılabilmesine bugün dahi izin verilmektedir, ancak pratikte mallar kardeşler arasında eşit biçimde paylaştırılmaktadır). Bu, 19. yüzyıldan itibaren yaşayan-

lar arasında[21] eşit bölüştürme prensibini uygulamaya başlayan ABD ile Fransa arasındaki önemli bir farktır; diğer yandan İngiltere'de malların bir bölümü, özellikle de tarım arazileri ve toprağa dayalı sermaye konusunda 1925 yılına dek büyük oğulun önceliği prensibi korunmuştur. Almanya'da ise *entails*'in Almanya'daki karşılığı olan sistemin lağvedilmesi, 1919'da Weimar Cumhuriyeti döneminde gerçekleşmiştir.[22]

Fransız Devrimi döneminin, bu eşitlikçi, anti-otoriter (ebeveyn otoritesine karşı çıkarak yeni aile reisini –kimi zaman eşinin hakkını çiğneyerek– tanıyordu) ve liberal –zamanına göre kesinlikle devrimci– düzenlemeleri en azından erkek nüfus tarafından dikkate değer bir iyimserlikle karşılanmıştı.[23] Bu devrimci düzenlemelerin destekçileri gelecekteki eşitliği garanti altına alacak bir araç bulduklarından emindi. Buna Medeni Kanun'un piyasa ve mülkiyet konusunda eşit haklar getirmesini ve loncaların lağvedilmesini ekleyecek olursak, ortaya net bir şekilde şu çıkıyor: Böyle bir sistem geçmişin eşitsizliklerini yok etmekten başka bir sonuç veremez. Marki Condorcet, 1794 yılında yayımladığı, *l'Esquisse d'un tableau historique des progres de l'esprit humain* [İnsan Aklının İlerlemelerinin Tarihsel Tablosu Hakkında Bir Taslak] adlı eserinde, bu iyimserliği güçlü bir biçimde dillendirmişti: "Özel hukuk düzenlemeleri böyle servetlerin sonsuza dek var olmasına ve sonsuza dek birikmesine imkân vermezse ve her tür yasaklayıcı düzenlemenin, vergi düzenlemelerinin ele geçirilmiş servetlere sunduğu avantajlar, ticaret ve sanayide serbestlik tarafından ortadan kaldırılırsa, servetlerin doğal olarak eşitliğe yöneldiğini ve servetteki uçurumların artık var olmayacağını ya da derhal ortadan kaldırılması gerektiğini kanıtlamak da kolay olacaktır."[24]

Medeni Kanun ve Fransız Devrimi'nin Yarattığı Yanılsama

Pekâlâ, Fransa'da servetin 19. yüzyıl boyunca sürekli yoğunlaşarak *Belle Époque*'ta, Medeni Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihtekinden bile daha yüksek bir seviyeye ulaştığı ve bu seviyenin monarşiyle yönetilen ve aristokrasinin bulunduğu İngiltere'deki seviyeden çok farklı olmadığı gerçeğini nasıl açıklayacağız? Açıkça görüldüğü üzere, hak ve fırsat eşitliği, servet eşitliğini sağlamaya yetmemektedir.

Gerçekte, sermayenin getiri oranı büyüme oranını bariz biçimde ve sürekli olarak aşıyorsa, servet birikimi ve intikali dinamiği otomatik

olarak çok daha güçlü bir mülkiyet yoğunlaşmasına yol açar –servetin kardeşler arasında eşit paylaştırılması ciddi bir fark yaratmaz. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, aile servetleri her zaman ekonomik ve demografik şoklara maruz kalmıştır. Nispeten basit bir matematiksel modelin yardımıyla, bu tür şokların verili yapısı dâhilinde, servet dağılımının uzun vadede denge durumuna ulaşma eğiliminde olduğunu ve bu denge seviyesinin, r-g arasındaki (getiri oranı ve büyüme oranı arasındaki) farkın artan bir fonksiyonu olduğunu göstermek mümkündür. r-g farkının, getirisi hiç harcanmayan ve yeniden sermayeye dönüştürülen bir servetin ortalama gelirle arasındaki farkı derinleştirme hızını ölçtüğü, sezgiyle söylenebilir. r-g farkı ne denli büyükse, ıraksama da o denli güçlüdür. Demografik ve ekonomik şoklar çarpımsal hale gelirse (örneğin başlangıç sermayesi ne kadar büyükse, yatırımın iyi ya da kötü olmasının sonucu da o denli büyük olacaktır) uzun vadede erişilen denge dağılımı Pareto ilkesine uyar (matematikte kullanılan, gücün bir fonksiyonu olan ve gözlemlenen dağılımın nispeten daha iyi bir biçimde dağıtılmasına izin veren kuramdır). Pareto dağılımının katsayısının r-g farkının (dik bir biçimde) artan bir fonksiyonu olduğunu göstermek de oldukça kolaydır.[25]

Somut bir ifadeyle, sermayenin getirisi ile büyüme arasındaki uçurum 19. yüzyıl Fransa'sında gözlemlediğimiz kadar büyükse –yıllık ortalama %5 seviyesinde getiri ve yıllık ortalama %1 seviyesinde büyüme– bu modele göre servetin dinamik ve kümülatif birikim sürecinin otomatik olarak servette yüksek bir yoğunlaşmaya yol açacağını öngörebiliriz – tipik olarak en üst onda birlik kesim sermayenin %90'ına ve en üst %1'lik kesim ise sermayenin %50'sinden fazlasına sahip olacaktır.[26]

Diğer bir ifadeyle, temel r > g eşitsizliği 19. yüzyıldaki sermaye eşitsizliğinin ulaştığı yüksek seviyeye ve bir anlamda da Fransız Devrimi'nin başarısızlığına açıklama getirebilir. Devrimci meclisler herkese uygulanacak bir vergi sistemi kursalar da (bu sayede servet dağılımını ölçmek konusunda emsalsiz bir araç, bir bilgi kaynağı edinmemizi sağladılar), aslında uygulanan bu verginin oranı öyle düşüktü ki –19. yüzyıl boyunca doğrudan aktarılan servetler için, en büyükleri de dâhil, %1-2 seviyesindeydi– sermayenin getiri oranı ve büyüme arasındaki uçurum üzerinde gözle görülür hiçbir etki yaratmamıştı. Bu şartlar altında 19. yüzyıldaki ve hatta cumhuriyetçi *Belle Epoque* dönemindeki servet eşitsizliğinin, monarşiyle yönetilen İngiltere'dekinden farklı olmaması hiç

de şaşırtıcı değildir. Bu süreçte siyasi rejimin şekli, r > g eşitsizliği kadar etkili değildir.

Mirasın kardeşler arasında eşit bölüştürülmesi bir nebze etkili olmuştur, ancak r-g arasındaki uçurum daha etkilidir. Daha somut bir ifadeyle, büyük erkek çocuğun mirastaki, daha doğrusu –İngiltere'deki milli servet içindeki payları 19. yüzyıl boyunca giderek azalan– tarımsal arazilerdeki öncelik hakkı, demografik ve ekonomik şokların etkisinin artmasına (kardeş sıralamasındaki yere bağlı olarak ek bir eşitsizlik tetiklenmektedir), dolayısıyla da Pareto katsayısının yükselmesine, servetteki yoğunlaşmanın artmasına yol açmıştır. Bu tespit, İngiltere'de 1900-1910 döneminde toplam servetten en üst onda birlik dilimin aldığı payın (toplam servetin %90'ından fazladır, Fransa'da ise bu oran %90'ın biraz altındadır) ve özellikle de en üst %1'lik dilimin aldığı payın (İngiltere'de %70, Fransa'da %60) Fransa'dakinden neden daha yüksek olduğunu açıklamamıza yardımcı olabilir; bunun sebebi, öyle görünüyor ki, muhafaza edilen büyük tarım arazilerinin sayısının çok az olmasıdır. Ancak bu sonuç, Fransa'daki demografik büyüme hızının düşük olmasıyla kısmen telafi edilmiştir (kümülatif servet eşitsizliği nüfusun büyümediği bir ortamda yapısal olarak daha fazladır, bu da r-g eşitsizliğinin bir sonucudur) ve iki ülke arasında oldukça yakın bir görünüm arz eden servet paylaşımının tamamında mütevazı bir etki yaratmıştır.[27]

Napoleon'un Medeni Kanunu'nun 1804'ten itibaren katı bir biçimde uygulandığı ve eşitsizliğin sorumlusu olarak İngiliz aristokratlarını ya da İngiltere kraliçesini gösterme şansı da olmayan Paris'te, en üst %1'lik dilimin 1913 yılında toplam servetten aldığı pay %70 seviyesindedir, yani İngiltere'dekinden bile yüksektir. Bu öylesine çarpıcı bir gerçektir ki, 1910 yılı Paris'inde geçen *Les Aristochats* isimli çizgi filme bile konu olmuştur: Filmdeki yaşlı kadının servetinin miktarı belli değildir, ancak yaşadığı konağın görkemine ve kâhya Edgar'ın ana kedi Duchesse ve üç yavrusundan kurtulmak için gösterdiği gayrete bakılırsa, serveti oldukça büyük olmalıdır.

Büyüme oranının 18. yüzyıl öncesinde yıllık %0,2, 18. yüzyılda ise %0,5 ve 19. yüzyılda da %1 oranında artmış olması r > g mantığı açısından büyük bir fark yaratmış gibi görünmüyor: Büyüme oranı, %5 seviyesindeki getiri oranının altında kalmayı sürdürdü, ayrıca Sanayi Devrimi'nden sonra getiri oranı daha da yükselmişe benziyor.[28] Teorik

modele göre, sermaye getirisi yıllık %5 seviyesinde ise, sermayenin yoğunlaşmasında ciddi bir azalma gerçekleşebilmesi için büyüme oranının %1,5-2 seviyesini geçmesi ya da sermaye üzerindeki vergilerin net getiriyi %3 -3,5 oranında azaltması gerekir veya bu iki koşul bir arada gerçekleşmelidir (buna geri döneceğiz).

Son olarak, r-g arasındaki fark belli bir eşiği geçerse, dengeli bir paylaşımdan söz etmenin artık mümkün olmayacağını belirtelim: Servet eşitsizlikleri sınır tanımaksızın artar ve dağılımın tepe noktası ile ortalama arasındaki uçurum da sonsuza dek büyür. Bu eşiğin tam olarak hangi seviyeye karşılık geldiği de tasarruf davranışlarına göre değişir: Iraksama kuvvetinin, en büyük servetlerin sahiplerinin harcama yapmadığı ve getiriyi tasarrufa dönüştürüp sermaye birikimine eklediği hallerde devreye girmesi çok daha muhtemeldir. *Les Aristochats* bizim için bir kez daha doğru bir çıkış noktası olabilir: Adélaïde de Bonnefamille bariz biçimde yüksek bir getiri elde etmektedir, Duchesse [ana kedi], Marie, Toulouse ve Berlioz'u [yavru kediler] şımartmak için ne yapacağını bilemez ve kedilerin hayli sıkıldığı resim ve piyano derslerine hesapsızca para harcar.[29] Bir sonraki bölümde, bu kahramanın durumunun *Belle Epoque* Fransa'sında –özellikle de Paris'te– servet yoğunlaşmasındaki artışı çok güzel bir biçimde örneklediğini göreceğiz: Büyük servetler genellikle sermaye getirisinin büyük bir kısmını tasarruf etmiş ve sermayeleri bu nedenle ekonomiden daha hızlı büyüyen yaşlı bireylere aittir. Belirttiğimiz üzere, böyle bir eşitsizlik teorik açıdan sonsuza dek süremez: Bir noktada söz konusu tasarrufları yatırıma dönüştürecek bir mecra kalmaz ve sonunda sermayenin küresel ölçekteki getirisi düşer; böylece yeni bir dağılım dengesi sağlanır ve eşitsizlikler bir noktada istikrara kavuşur. Ancak bu uzun zaman alabilir ve Paris'te en üst %1'lik dilimin 1913 yılında toplam servetten aldığı pay %70 seviyesinde olduğuna göre, Birinci Dünya Savaşı yaşanmasaydı kimbilir bu istikrar hangi seviyede oluşacaktı?

Pareto ve Eşitsizlikte İstikrar Yanılsaması

Bu noktada eşitsizliğin istatistiki ölçümlerine ilişkin olarak, yöntemsel ve tarihsel meseleleri tartışmak için duralım. İtalyan istatistikçi Corrado Gini ve onun, bir ülkedeki eşitsizliği tek bir rakama indirgemek isteyen, basit ve gereğinden fazla iyimser ve gerçekte olup biteni anlamamıza

–tercüme etmemize– pek de imkân vermeyen meşhur katsayısına dair görüşlerimizi 7. Bölüm'de ortaya koymuştuk. Gini'nin yurttaşı olan ve ünlü "Pareto Yasası" başta olmak üzere tüm büyük eserleri 1890-1910 arasında yayımlanmış Vilfredo Pareto'nun durumu ise daha da ilginçtir. İki savaş arası dönemde İtalyan faşistleri Pareto'yu kendi ekonomistlerinden kabul edip, onun elit teorisini öne çıkardılar; elbette bunu yaparken onun saygınlığından faydalanmayı amaçlıyorlardı. 1923 yılındaki ölümünden kısa bir süre önce Pareto, Mussolini'nin iktidara geçişini selamlamıştı ve faşist iktidarın Pareto'nun eşitsizliğin istikrarı hakkındaki tezlerinin –ona göre eşitsizliği değiştirmeye kalkışmak anlamsızdı– cazibesine kapılmaması olanaksızdı.

Daha da çarpıcı olan, Pareto'nun eserini bugünün bakış açısıyla okuduğumuzda, onun böyle bir istikrarın varlığını destekleyecek hiçbir veriye sahip olmadığını görebilmemizdir. Pareto eserini 1900'lere doğru yazmıştı: Yaşadığı dönemde erişilebilir durumda olan bazı vergi cetvellerini veri olarak kullanmıştı; 1880-1890 döneminde Prusya ve Saksonya'nın yanı sıra bazı İsviçre ve İtalyan kentlerinde alınan gelir vergisine ait cetveller söz konusuydu. Bu belgelerin sunduğu bilgi yetersizdi ve yalnızca on yıllık bir dönemi kapsıyordu. Diğer yandan eşitsizlikte hafif bir yükseliş eğilimi vardı ve Pareto bu eğilimi kasıtlı olarak saklamıştı.[30] Her ne olursa olsun, böyle verilerin eşitsizliğin dünya genelindeki uzun vadeli eğilimlerine dair kesin sonuçlara varmak için yeterli bir zemin sağlamadığı ortadadır.

Pareto kendi politik önyargılarının etkisi altındaydı (sosyalistlere ve onların yeniden paylaşımcı hayallerine hiç itimat etmiyordu; bu açıdan çağdaşı olan meslektaşlarından, örneğin hayranlık duyduğu Leroy-Beaulieu'den pek de farklı değildi, bu konuya geri döneceğiz). Yine de ilginç bir örnektir, zira sosyal bilimlerde matematiğin ölçüsüz bir şekilde kullanılmasının bazen yol açtığı gibi, o da sonsuz bir istikrara dair güçlü bir yanılsama yaratmayı başarmıştır. Pareto, gelir hiyerarşisinde yukarılara çıktıkça vergi ödeyenlerin sayısının ne denli hızlı bir biçimde azaldığını araştırırken, düşüş oranının matematiksel bir yasayla yaklaşık olarak hesaplanabileceğini keşfetmişti, bu yasa daha sonra "Pareto Yasası" ya da alternatif olarak bir grup genel işlevi tanımlayan "Güç Yasaları" (power law) olarak anıldı.[31] Bu yasalar bugün bile servet ve gelirin paylaşımının analizinde kullanılmaktadır. Yine de bu güç yasa-

larının yalnızca bu paylaşımın en tepe noktasındakilere uygulandığını, yalnızca yaklaşık değerde ve yerel ölçekte geçerli olan bir ilişkiyi ortaya koyduğunu belirtmemiz gerekiyor. Ama bunları daha önce tasvir ettiğimiz türden çarpımsal şokları açıklamak için kullanabiliyoruz.

Ayrıca, bunun bir eğriler toplamı olduğunu ve tek bir eğriden oluşmadığını da belirtelim: Her bir eğri, katsayılara ve parametrelere göre değişiklik gösterir. Burada yer verdiğimiz servet eşitsizliğine dair veriler de dâhil olmak üzere, WTID'de toplanmış olan verilere bakılırsa, Pareto katsayıları tarih boyunca büyük bir çeşitlilik göstermiştir. Bir zenginlik dağılım eğrisinin Pareto yasasına uyduğunu söylersek, bir şey söylemiş olmayız. Bu dağılım, en üst onda birlik dilimin toplam gelirden %20'den biraz daha fazla pay aldığı (1970-1980 döneminde İskandinavya'da olduğu gibi) ya da %50 pay aldığı (2000-2010 dönemi ABD örneğinde olduğu gibi) ya da %90'dan fazla pay aldığı (1900-1910 döneminde İngiltere ve Fransa'da olduğu gibi) bir dağılım olabilir. Her durumda elimizdeki bir Pareto dağılımıdır, ancak katsayıları farklıdır. Bu dağılımlara karşılık gelen farklı toplumsal, ekonomik ve politik değişkenler de birbirlerinden tamamen farklıdır.[32]

Bugün bile bazıları, tıpkı Pareto gibi, servet dağılımının neredeyse ilahi bir yasanın neticesi olarak tam bir istikrara kavuşmasını hayal ediyorlar. Aslında bundan daha yanlış bir şey olamaz. Eşitsizliğe tarihsel bir perspektiften yaklaştığımızda ele alınması ve açıklanması gereken asıl mesele dağılımın istikrarı değil, zaman içinde meydana gelmiş dikkate değer değişikliklerdir. Servetteki yoğunlaşma özelinde, tarih boyunca gözlemlediğimiz büyük farklılıkların (ister Pareto katsayıları, isterse de en üst onda birlik ya da %1'lik dilimin toplam servetten aldığı payın seviyesiyle ifade edilsin) anlamlandırılmasını sağlayacak şeffaf bir mekanizma, ancak sermayenin getirisi ve büyüme oranı arasındaki farka dayandırılabilir.

Servet Eşitsizliği Neden Geçmişte Ulaştığı Seviyelere Dönmedi?

Şimdi asıl soruya geliyoruz: Servet eşitsizliği neden *Belle Époque*'ta ulaştığı seviyelere dönmedi ve bunun geri dönüşü bulunmayan, kalıcı bir durum olduğundan emin olabilir miyiz?

Öncelikle bu soruya kesin ve tatmin edici bir yanıt veremeyeceğimizi belirtmemiz gerekiyor. Bunda birçok faktör önemli roller oynamıştı, gelecekte de durum farklı olmayacak ve bu konuda matematiksel bir kesinliğe asla ulaşamayacağız.

1914-1945 döneminin yol açtığı şokları izleyen dönemdeki servet eşitsizliğinde görülen şiddetli azalmayı açıklamak işin kolay kısmıdır. II. Kısım'da gördüğümüz üzere, servet savaşların ve savaş sonrası dönemlerde uygulanan politikaların yol açtığı şiddetli şoklara maruz kalmış ve bu nedenle sermaye/gelir oranında bir çöküş yaşanmıştır. Servetlerdeki bu küçülmenin, hiyerarşide işgal ettiği yerden bağımsız olarak tüm servetleri aynı oranda etkilediği, dolayısıyla servet eşitsizliğinin değişmeden kaldığı da düşünülebilir. Ancak böyle bir varsayım, tüm servetlerin kaynağıyla işlevinin aynı olmadığını unutmak manasına gelir. Hiyerarşinin en tepesindeki servetlerin büyük bir kısmı geçmişte birikmiştir ve bu nedenle de böyle bir serveti yeniden oluşturmak mütevazı bir servet biriktirmekten çok daha uzun sürer.

Öte yandan, en büyük servetler belli bir yaşam düzeyinin finanse edilmesinde de kullanılır. Oysa veraset arşivlerinden topladığımız ayrıntılı veriler hiçbir belirsizliğe mahal vermeden, bu servet sahiplerinin iki savaş arası dönemde, servetlerinin ve gelirlerinin maruz kaldığı Birinci Dünya Savaşı ve 1920-1930 şoklarının ardından hayatlarını küçültmek konusunda ellerini çabuk tutmadıklarını, o zaman sabit giderlerini karşılamak için sermayelerinden yemek zorunda kaldıklarını, dolayısıyla tevarüs ettiklerinden daha küçük ve her hâlükârda eski sosyal statüyü koruma olanağı vermeyen bir serveti miras bıraktıklarını gösteriyor. Paris'e ait veriler bu konuda özellikle çarpıcı bilgiler içermektedir. Mesela Paris'in %1'lik en zengin dilimi *Belle Époque*'ta, dönemin ortalama ücretinin 80-100 katı gibi bir sermaye gelirine sahipti, bu da iyi bir yaşam sürmelerine ve gelirlerinin küçük bir kısmını yeniden yatırıma dönüştürürek miras aldıkları serveti büyütmelerine olanak veriyordu.[33] 1872 yılından 1912 yılına dek bu sistem tam bir denge halindeymiş gibi görünüyordu: Bu kesim bir sonraki nesle, ortalama ücretin 80-100 katı kadar, hatta daha fazlasıyla finanse edilebilecek bir yaşam tarzını sürdürmeye yetecek bir servet intikal ettirdi, bu yüzden de servet yoğunlaşması büyüdü. Bu denge, iki savaş arası dönemde bozuldu: Paris'in bu %1'lik kesimi geçmişteki yaşam tarzını büyük ölçüde sürdürdü, an-

cak bir sonraki nesle o dönemin ortalama ücretinin ancak 30-40 katına denk gelecek kadar bir servet bırakabildi, 1930'ların sonunda ise bu oran 20 katına kadar düştü. Bu, rantiyeler için sonun başlangıcıydı. Servetin yoğunlaşmasında 1914-1945 dönemi şoklarının ertesinde tüm Avrupa ülkelerinde (daha az oranda ABD'de) gözlemlediğimiz düşüşün en önemli sebebi de muhtemelen budur.

Portföy bileşimlerinin en büyük servetleri, iki dünya savaşının yol açtığı sermaye kayıplarına karşı daha savunmasız hale getirdiğini de ekleyelim. Özellikle veraset arşivlerinden çıkardığımız portföy bileşimlerine dair ayrıntılı veriler, yabancı aktiflerin Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde en büyük servetlerin dörtte biri kadarını oluşturduğunu, bu aktiflerin yarısına yakınını da yabancı devletlerin (özellikle de temerrüde düşmesine ramak kalmış Rusya'nın) çıkardığı iç borçlanma senetlerinin oluşturduğunu göstermektedir. İngiltere konusunda benzer verilere ne yazık ki sahip değiliz, ancak yabancı aktiflerin İngiltere'deki büyük servetlerin bileşiminde de en az bu denli önemli bir rol oynadığı konusunda pek şüphe yoktur. Hem Fransa'da hem de İngiltere'de yabancı aktifler iki dünya savaşı sonrasında neredeyse tamamen ortadan kaybolmuştur.

Bu faktörün önemini yine de abartmamak gerekir, çünkü en zengin bireyler genellikle kendi portföylerini en kârlı biçimde yeniden tahsis edebilecek konumdadırlar. Öte yandan tüm bu servet sahiplerinin –en zenginlerle sınırlı olmadan– Birinci Dünya Savaşı öncesinde bu denli büyük tutarlardaki yabancı aktiflere sahip olması da çarpıcıdır. Genel anlamda, Paris'teki servetlerin 19. yüzyılın sonunda ve *Belle Epoque*'taki yapısını incelediğimizde, bu portföylerin bileşimleri açısından fazlasıyla çeşitlilik barındırdıklarını ve epey "modern" olduklarını görürüz. Savaşın hemen öncesinde, aktiflerin üçte biri gayrimenkule yatırılmışken (bunların da yaklaşık üçte ikisi Paris'te, üçte biri taşradadır, az sayıda tarım arazisi de buna dâhildir), finansal aktifler neredeyse porföyün üçte ikisine karşılık gelmektedir. Bu finansal aktifler hem Fransız hem de yabancı hisse senetlerini, devlet ve özel sektör tahvillerini içerir ve servetlerin her seviyesinde bu bileşim oldukça dengelidir. (bkz. Tablo 10.1).[34] *Belle Époque*'ta yıldızı parlayan rantiye toplumu, serveti toprak biçimindeki sabit sermayeye dayanan geçmişin toplumu değildi: Servete ve yatırıma karşı modern bir tavra sahipti. Ancak $r > g$ eşitsizliğinin kümülatif mantığı onun bu tavrına olağanüstü derecede ve sürekli

Tablo 10.1
Paris'teki Servetlerin Bileşimi, 1872-1912

	Gayrimenkul Toplamı (bina, ev, tarım arazisi)	Paris'teki Gayrimenkuller	Taşradaki Gayrimenkuller	Finansal Aktifler Toplamı	Hisse Senetleri	Özel Sektör Tahvilleri	Devlet Tahvilleri	Diğer Finansal Aktifler (mevduat, nakit)	Dayanıklı Mallar, Kıymetli Eşya vs.
Toplam Servetin Bileşimi									
1872	%42	%29	%13	%56	%15	%19	%13	%9	%2
1912	%36	%25	%11	%62	%20	%19	%14	%9	%3
En Büyük Servetlerin %1'inin Bileşimi									
1872	%43	%30	%13	%55	%16	%16	%13	%10	%2
1912	%32	%22	%10	%65	%24	%19	%14	%8	%2
Geriye Kalan %9'un Bileşimi									
1872	%42	%27	%15	%56	%14	%22	%13	%7	%2
1912	%41	%30	%12	%55	%14	%18	%15	%9	%3
Onu İzleyen %40'ının Bileşimi									
1872	%27	%1	%26	%62	%13	%25	%16	%9	%11
1912	%31	%7	%24	%58	%12	%14	%14	%18	%10

1912 yılında, Paris'teki toplam servetin %36'sı gayrimenkulden, %62'si finansal aktiflerden ve %3'ü de dayanaklı eşya ve kıymetli eşyadan oluşuyordu.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

olarak eşitliği bozan bir karakter kazandırmıştır. Daha serbest, daha rekabetçi piyasaların ya da güvence altına alınmış mülkiyet haklarının eşitsizliği azaltması böyle bir toplumda pek de mümkün değildir. Aslında bu dengeyi bozan, servetlerin ve gelirlerin maruz kaldığı, Birinci Dünya Savaşı'yla başlayan şoklardır.

Nihayet, 1914-1945 döneminin birçok Avrupa ülkesinde –özellikle de Fransa'da– servetin yeniden dağılımı ile sona erdiğini; bu yeniden dağılımın da küçük ve orta ölçekteki servetlerden ziyade, en büyük servetleri –özellikle de büyük sanayi şirketlerinin hissedarlarını– etkilediğini hatırlatalım. Akla ilk gelen örnekler, belli şirketlerin Paris'in Kurtuluşu ertesinde ceza olarak kamulaştırılması (Renault bu konuda tipik örnektir) ve yine 1945 yılında yürürlüğe giren ulusal dayanışma vergisidir. Bu artan oranlı vergi, işgal döneminde edinilmiş sermaye ve kazançlar üzerinden bir kereye mahsus olmak üzere alınan bir vergiydi, ancak oranlar aşırı derecede yüksekti ve uygulandığı kişilere büyük bir ek yük getirmişti.[35]

Açıklamanın Sacayakları: Zaman, Vergi ve Büyüme

Netice itibarıyla servetteki yoğunlaşmanın 1910-1950 arasında tüm ülkelerde ciddi bir düşüş yaşamış olmasında şaşılacak bir şey yoktur. Diğer bir ifadeyle, Grafik 10.1'den Grafik 10.5'e kadar tüm grafiklerde gözlemlediğimiz düşüşü açıklamak zor değildir. İlk bakışta bizi şaşırtan ve bir açıdan daha ilginç olan kısım servetteki yoğunlaşmanın sözünü ettiğimiz şoklardan sonra asla geçmişteki seviyelere dönmemiş olmasıdır.

Elbette sermaye birikiminin uzun vadeli bir süreç olduğunu ve bu sürecin birden çok nesle yayıldığını vurgulamamız gerekiyor. *Belle Époque*'ta Avrupa kıtasında gözlemlenen yoğunlaşma, uzun yıllar, hatta yüzyıllarca sürmüş kümülatif bir sürecin neticesidir. II. Kısım'da gördüğümüz gibi, yıllık milli gelir cinsinden (kaç yıllık milli gelire karşılık geldiği) ifade edilen, gayrımenkul ve finansal özel servetlerin toplamı ancak 2000-2010 yıllarında Birinci Dünya Savaşı'nın hemen öncesindeki seviyelere geri dönmüştür –zengin ülkelerde, sermaye/gelir oranındaki bu tarihi yeniden yükseliş sürecinin devam ettiği anlaşılmaktadır.

1914-1945 döneminin şiddetli şoklarının etkisinin on ya da yirmi yılda ortadan kalkacağını, dolayısıyla da 1950-1960 dönemindeki ser-

vet yoğunlaşmasının 1900-1910 dönemindeki seviyelere geri döneceğini düşünmek hiç gerçekçi olmazdı. Diğer yandan servetteki eşitsizliğin 1970-1980 yıllarından itibaren yeniden yükselişe geçtiğini de unutmamak gerekir. Dolayısıyla da bir arayı kapatma sürecinin –sermaye/gelir oranındaki yeniden yükselişten daha yavaş seyretse de– hâlâ geçerli olması ve servet yoğunlaşmasının yakın zamanda geçmişteki seviyelerine otomatik olarak ulaşması mümkündür.

Bu ilk açıklama, servet eşitsizliğinin henüz eski seviyesine ulaşmamasını 1945 yılından bu yana yeterli sürenin geçmemiş olmasına bağlar; bu açıklamada gerçeklik payı vardır ancak kendi başına yeterli değildir. Servet hiyerarşisinin en üst onda birlik ve %1'lik dilimlerinin (bu dilimin tüm Avrupa ülkelerinde 1910'lara doğru toplam servetten aldığı pay %60-70 seviyesindeydi ve 2010 yılında bu oran %20-30 seviyesindedir) servetten aldığı paydaki değişimi incelediğimizde, net bir biçimde bunun 1914-1945 döneminin şoklarının ardından gelen yapısal bir değişim olduğunu, bu değişimin servetteki yoğunlaşmanın eski seviyelerine dönmesini önlediğini görürüz. Bunun sadece niceliksel bir önemi yoktur, bunun çok daha ötesindedir. Bir sonraki bölümde, miras ve emek sayesinde ulaşılabilecek farklı yaşam standartları hakkında Vautrin'in söylevini yeniden ele alırken göreceğiz ki, toplam milli servet içinde, en üst %1'lik dilimin sahip olduğu %60-70'lik pay ile %20-30'luk pay arasındaki farkı açıklamak nispeten basittir; ilk durumda gelir hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminin payına, miras yoluyla edinilmiş sermayeden elde edilen gelirler hâkimdir (bu 19. yüzyıl romancılarının tasvir ettiği rantiyeler toplumudur); ikinci durumda ise çalışarak kazanılan en yüksek gelirler –verili bir dağılım içinde– en büyük sermaye gelirlerini kabaca dengeler (bu toplum, her durumda daha dengeli bir toplum olan yöneticiler toplumudur). Benzer biçimde milli servetin onda biri ya da yirmide birine değil (toplumun en yoksul %50'lik kesiminin payı hemen hemen budur), dörtte birine ya da üçte birine sahip "servet sahibi orta sınıf"ın ortaya çıkması da büyük bir toplumsal dönüşüme işaret eder.

Bütünü içinde özel servetler 21. yüzyıl başında eski zenginleşme eğilimlerini yeniden yakalamış gibi gözüktükleri halde, 1914-1945 arasında, daha genel anlamda da 20. yüzyılda yaşanan ve servet yoğunlaşmasının geçmişteki seviyelere ulaşmasını engelleyen yapısal değişimler

nelerdir? Bu soruya verilecek en doğal ve en önemli yanıt, devletlerin 20. yüzyılda sermayeden ve onun getirisinden kayda değer oranlarda vergi almaya başlamış olmasıdır. Servette 1900-1910 döneminde gözlemlediğimiz yüksek yoğunlaşmanın, (en azından 20. yüzyılın şiddetiyle kıyaslandığında) büyük bir savaş ya da felaketin yaşanmadığı uzun bir tarihsel sürecin ve vergisiz ya da neredeyse vergisiz bir dünyanın mahsulü olduğunu vurgulamamız gerekiyor. Birinci Dünya Savaşı'na dek sermaye gelirinden ya da kurumsal kârdan vergi alınmıyordu. Bu tür vergiler istisnai hallerde ortaya çıkıyor ve çok düşük oranlarla uygulanıyordu. Bu yüzden koşullar büyük servetlerin birikimi, intikali ve böylesi servetlerin getirisi ile sürdürülen yaşamlar için idealdi. 20. yüzyılda kâr payları, faiz, kâr ya da kira üzerine çeşitli vergiler kondu ve vaziyet kökten değişti.

Basitleştirelim: Sermayenin getirisinden alınan ilk verginin 1900-1910 yıllarına dek yaklaşık %0 olduğunu (her durumda %5'in altında olmuştur) ve 1950-1980 döneminden itibaren zengin ülkelerde uygulanan ortalama oranın %30 civarında olduğunu hatırlayalım (bu bir ölçüde 2000-2010 dönemine dek uygulanan orandır, ancak küçük ülkelerin başı çektiği vergi rekabeti yüzünden yakın zamandaki eğilim bu oranın düşürülmesi yönündedir). %30 oranındaki ortalama bir vergi, vergi öncesi %5 oranındaki bir getiriyi, vergi sonrası %3,5 oranındaki bir getiriye dönüştürür, sermaye birikimi ve yoğunlaşmasının çarpımsal ve kümülatif mantığı göz önünde bulundurulursa, uzun vadede bu bile kendi içinde ciddi bir etki yaratacaktır. Daha önce tarif ettiğimiz teorik modelleri kullanarak, %30'luk efektif bir vergi oranının, sermayenin tüm biçimlerine uygulandığında, servetteki yoğunlaşmanın (tarihsel veriler üzerinden tespit ettiğimiz, en üst %1'lik dilimin aldığı paydaki azalmaya kabaca eşit bir oranda) azalmasını tek başına bile açıklamaya yettiği gösterilebilir.[36]

Verginin bu bağlamda servetteki toplam birikimi azaltma gibi bir etki yaratmayacağının altını çizmemiz gerekiyor, ancak uzun vadede servet hiyerarşisinin farklı onda birlik dilimleri arasındaki paylaşımı yapısal olarak dönüştürebilir. Teorik model ve tarihsel gerçekler açısından, sermaye gelirine uygulanan verginin %0'dan %30'a çıkarılması (ve sermayenin net getirisinin %5'den %3,5'e düşmesi) sermayenin toplam birikiminin uzun vadede değişmeden kalmasına da yol açabilir;

bunun da basit bir gerekçesi vardır: En üst %1'lik dilimin payındaki azalma, orta sınıfın payındaki artışla telafi edilir. 20. yüzyılda olan da tam olarak budur –bu gerçek bugün kısmen unutulmuştur.

Artan oranlı verginin 20. yüzyıldaki gelişimini, en üst dilimdeki gelirlere, özellikle de sermaye gelirlerine (en azından 1970-1980 dönemine dek) daha yüksek oranlarda vergi uygulandığını, aynı durumun en büyük servetler için de geçerli olduğunu dikkate almak gerek. 19. yüzyılda servet vergileri aşırı düşük oranlıydı: Ebeveynlerden çocuklara intikalde alınan vergi %1-2'den düşüktü. Böyle bir verginin servetin birikim süreci üzerinde ciddi bir etki yaratamayacağı açıktır. Daha çok, mülkiyet haklarını korumaya yönelik bir kayıt harcı gibiydi. Fransa'daki veraset vergisi 1901 yılında artan oranlı hale gelmiş, ancak doğrudan uygulanabilen en yüksek oran %5'i geçmemişti (ve her yıl birkaç düzine mirastan fazlasına uygulanmamıştı). Her nesilde bir kez alınan böyle oranlı bir vergi –dönemin varlıklı bireyleri bu konuda ne düşünmüş olursa olsun– servetteki yoğunlaşmayı pek de etkilemez. 1914-1945 döneminin askeri, ekonomik ve politik şoklarının ardından birçok zengin ülkede en büyük miraslara uygulanan %20-30, hatta bazen daha yüksek oranlı vergiler oldukça farklı bir etki yaratmışlardır. Bunun sonucunda, her nesil aile servetindeki büyüme hızını toplumdaki ortalama gelirinkiyle eşit tutabilmek için, kendi harcamalarını kısmak ve daha çok tasarruf etmek (ya da daha kârlı yatırımlar yapmak) zorunda kalmıştır. Bu yüzden de ekonomik konumu korumak güçleşmiştir. En alt basamaklardan yola çıkanlar için ise, tam aksine, örneğin miras anında satışa çıkarılan şirketleri ya da şirket paylarını satın alarak bir konum edinmek kolaylaşmıştır. Basit simülasyonların da gösterdiği gibi, artan oranlı bir veraset vergisi en üst %1'lik dilimin payını uzun vadede ciddi anlamda azaltma gücüne sahiptir.[37] Veraset rejiminin ülkeler arasında farklılık arz etmesi uluslararası farklılıkları, mesela İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana Almanya'daki sermaye gelirlerinin Fransa'dakinden neden daha yoğun olduğunu anlamamızı sağlar: En büyük servetlere uygulanan veraset vergisi Almanya'da genelde %15-20'yi geçmezken, bu oran Fransa'da çoğu durumda %30-40'a ulaşmıştır.[38]

Hem teorik akıl yürütmeler hem de nümerik simülasyonlar, vergilerin rolündeki değişimin –diğer yapısal dönüşümleri hiç dikkate dahi almadan– gözlemlenen değişimleri açıklamaya yettiğini göstermektedir.

Servetteki yoğunlaşmanın bugün de –1900-1910 döneminden daha düşük olsa da– hâlâ aşırı derecede yüksek olduğunu yinelememiz gerekiyor: Böyle bir sonuca ulaşıldığına ya da önemi abartılmaması gereken bir dönüşüm yaşandığına göre, tam ve ideal bir vergi sisteminden söz edilemez.

21. Yüzyıl 19. Yüzyıldan Daha mı Eşitsiz Olacak?

Bu simülasyonlarla ilgili çok sayıdaki etkiyi ve belirsizliği göz önünde bulundurarak, bu süreçte başka faktörlerin de önemli bir rol oynadığını pekâlâ söyleyebiliriz. Yaptığımız analiz çerçevesinde, vergi sisteminin dönüşümünden bağımsız olarak iki öğenin önemli rol oynadığını ve gelecekte de önemli bir rol oynayacağını zaten biliyoruz: Bunlardan ilki çok uzun vadede sermayenin gelirden aldığı payda ve sermayenin getirisinde hafif bir düşüşün gerçekleşme olasılığı; ikincisi ise, 21. yüzyıl için öngörülebilen yavaşlamaya rağmen, büyüme oranının –büyümenin saf ekonomik bileşeninden, yani verimlilikteki artıştan, uzmanlık ve teknolojik yeniliklerdeki büyümeden söz ediyorum– gelecekte de, insanlık tarihinde 18. yüzyıla dek gözlemlediğimiz aşırı düşük seviyelerden yukarılarda seyredecek olmasıdır. Daha somut bir ifadeyle, Grafik 10.11'in gösterdiği gibi, r-g arasındaki fark gelecekte, 18. yüzyılda olduğundan daha az olacak, çünkü ülkeler arasındaki vergi rekabeti sermayeden alınan tüm vergilerin kaldırılmasına yol açsa dahi, sermaye geliri daha düşük (%4,5-5 yerine %4-4,5 seviyesinde) ve büyüme oranı ise daha yüksek (%0,1-0,2 yerine %1-1,5 seviyesinde) gerçekleşecek. Bu teorik simülasyonu ciddiye alacak olursak, servetteki yoğunlaşmanın –sermayeden hiç vergi alınmasa bile– 1900-1910 dönemindeki aşırı seviyelere asla geri dönmeyeceğini söyleyebiliriz.

Bu sevinmemiz için yeterli değildir, çünkü servet eşitsizliği önemli oranda artmayı sürdürecektir (orta sınıfın milli servet içindeki payı neredeyse yarı yarıya azalacaktır; bunun sosyal ve siyasal bünye tarafından ehven-i şer olarak kabul edileceği çok şüphelidir), diğer yandan bu simülasyonlar ciddi belirsizlikler içerir ve devreye girip gidişatı tam tersi istikamete çevirebilecek başka kuvvetler mevcuttur, bu da 1900-1910'da olduğundan daha yüksek bir yoğunlaşma ile sonuçlanabilir. Demografik büyümenin eksi olması olasıdır (bu da özellikle gelişmiş ül-

kelerdeki büyüme oranlarının 19. yüzyıldaki seviyelerin altına düşmesine ve miras yoluyla elde edilen servetin daha önce görülmemiş derecede önemli hale gelmesine yol açabilir). Buna ek olarak sermaye piyasaları giderek daha karmaşık ve ekonomistlerin ifadesiyle daha "tam rekabetçi" bir hale gelebilir (yani sermayenin getirisinin sahibinin bireysel özelliklerinden daha kopuk duruma gelmesi ve bu nedenle de liyakat değerlerinden tamamen uzaklaşarak, r > g mantığını iyice devreye sokması). 12. Bölüm'de de ele alacağımız gibi, finansal küreselleşmenin, sermayenin getirisi ile yatırım portföyünün başlangıç değeri arasındaki korelasyonun yükselmesine yol açtığını söyleyebiliriz ve yarattığı bu getiri kaynaklı eşitsizlik ek bir ıraksama kuvveti olarak karşımıza çıkmaktadır, bu durum 21. yüzyılda servetin paylaşım dinamikleri açısından endişe vericidir.

Toparlayalım. Avrupa'da servetin *Belle Epoque*'takinden daha az yoğunlaşmış olması büyük ölçüde arızi (1914-1945 şokları) olayların bir araya gelmesinden kaynaklanmıştır, diğer yandan bunda özellikle sermayenin ve sermaye gelirlerinin vergilendirilmesi gibi kurumların da etkisi vardır. Bu kurumlar tamamen yok edilirse, servetteki eşitsizliğin geçmiştekine yakın seviyelere, bazı durumlarda daha yüksek seviyelere ulaşma riski de artar. Bu konuda hiçbir şey kesin değildir. Yani, eşitsizlik her iki yönde de ilerleyebilir. Dolayısıyla biz de önce mirasın dinamiklerini, sonra da servetin küresel dinamiklerini derinlemesine ele almak durumundayız. Ama varılacak sonuçlardan biri şimdiden ortaya çıkmış durumda: Modern büyümenin doğasının ya da piyasa ekonomisinin kurallarının, servet eşitsizliklerini doğal yoldan azaltıp, toplumsal ahenk ve istikrarı tesis edecek bir kabiliyeti bulunduğunu düşünüyorsak, kendi kendimizi kandırıyoruz demektir.

11

Uzun Vadede Liyakat ve Veraset

Sermayenin bugün taşıdığı genel önemin, 18. yüzyıldakinden çok farklı olmadığını biliyoruz. Değişen yalnızca sermayenin biçimidir: Sermaye eskiden toprak biçimindeydi, bugün ise endüstriyel sermaye, finansal sermaye ve gayrimenkul biçimini almıştır. Aynı zamanda servette yoğunlaşmanın hâlâ yüksek seviyelerde olduğunu, ancak bunun geçmiş yüzyıllarda ve 20. yüzyıl başına dek bulunduğu noktadan aşağıda olduğunu da biliyoruz. Nüfusun en yoksul %50'lik kesimi hâlâ hiçbir şeye sahip değildir, ancak artık toplam servetin dörtte birine ya da üçte birine sahip bir orta sınıfımız var; nüfusun en varlıklı %10'luk dilimi ise bugün toplam servetin onda dokuzu yerine üçte ikisine sahip durumdadır. Sermayenin getirisi ve ekonominin büyüme oranındaki gelişmeleri ve r-g farkını karşılaştırmalı olarak ele alan bir bakışın, bu gelişmelerin önemli bir bölümünü, özellikle de tarihte gözlemlenen çok aşırı servet yoğunlaşmalarına yol açan kümülatif mantığı açıklayabildiğini de öğrenmiş bulunuyoruz.

Ancak bu kümülatif mantığı daha iyi kavrayabilmek için, servetlerin oluşumunda miras ve tasarrufun karşılıklı paylarının rollerinin uzun vadeli evrimine daha yakından göz atmak zorundayız. Bu temel bir sorundur, zira sermayenin belli bir yoğunlaşma seviyesi çok farklı se-

beplerden kaynaklanabilir. Sermayenin dünya genelindeki seviyesi aynı kalmış ancak yapısında derin bir değişiklik meydana gelmiş olabilir, mesela büyük bir kısmı miras yoluyla elde edilmiş sermayeden, ömür boyunca kazanılmış emek gelirlerinden tasarrufla yaratılmış sermayeye geçilmiş olabilir. Böyle bir değişime getirilecek olası bir açıklama şudur: Yaşam beklentisinde artış yaşanmış, bu da sermaye birikiminde emekliliğe yönelik yapısal bir artışa yol açmıştır. Sermayenin doğasındaki bu büyük dönüşümün aslında düşünüldüğü kadar tesirli olmadığını, hatta bazı ülkelerde hiç yaşanmadığını göreceğiz. Miras büyük ihtimalle 21. yüzyılda da, geçmişte olduğu kadar önemli bir rol oynayacaktır.

Daha doğru bir ifadeyle, bir noktada varacağımız sonuç şu olacak: Sermayenin getiri oranının, ekonominin büyüme oranından ciddi ve sürekli olarak daha yüksek olduğu bir durumda, mirasın (geçmişte biriktirilmiş servet) tasarrufun (bugün biriktirilmiş servet) önüne geçmesi kaçınılmazdır. Meseleye mantık çerçevesinde yaklaşırsak, bunun tam tersinin mümkün olduğunu görürüz, ancak mevcut kuvvetler buna izin vermeyecek kadar güçlüdür. $r > g$ eşitsizliği, geçmişin bir anlamda geleceği yutmak istediğine işaret eder: Geçmişten gelen servet otomatik olarak daha hızlı büyür, çalışma gerektirmez; çalışmayla elde edilen servet, tasarruf edilen servet ise ona kıyasla daha yavaş büyür. Bu neredeyse kaçınılmaz olarak geçmişte yaratılmış eşitsizliklere, dolayısıyla da mirasa ölçüsüz ve süreklilik arz eden bir önem kazandırır.

21. yüzyıl, (demografik ve ekonomik) büyümenin yavaş ve (sermaye kaynakları konusundaki kızışmış uluslararası rekabet bağlamında) sermaye getirisinin yüksek olduğu bir yüzyıl görünümüne bürünürse tüm dünyada ya da en azından böyle bir değişimin gerçekleşeceği ülkelerde, miras da 19. yüzyılda sahip olduğu önemi yeniden kazanacaktır. Böyle bir değişim Fransa'da ve birçok Avrupa ülkesinde halihazırda hissedilmektedir, bu ülkelerde büyüme geçtiğimiz yıllarda gözle görülür biçimde yavaşlamıştır. Şu an için bunun en az hissedildiği ülke ABD'dir, bunun sebebi de temelde demografik büyümenin bu ülkede daha hızlı olmasıdır. Ancak eğer gelecek yüzyılda büyüme hızı, gerek BM'nin demografik öngörülerindeki, gerekse tamamen iktisadi bazı öngörülerdeki gibi hemen her yerde düşerse, mirasın önemi tüm dünyada artacaktır.

Yine de bu durum, 21. yüzyıldaki eşitsizliklerin yapısının 19. yüzyılla aynı olacağı anlamına gelmez, bunun sebebi de kısmen servetteki

yoğunlaşmanın 21. yüzyılda daha düşük olması (en azından yakın bir gelecekte, küçük ya da orta ölçekli servetlere sahip rantiyelerin sayısı çok, aşırı derecede zengin rantiyelerin sayısı ise az olacaktır), kısmen emek gelirlerinin hiyerarşisinin genişleme eğiliminde olması (üst düzey yöneticilerin yükselişi) ve nihayetinde de servet ve gelirin şimdiye dek görülmüş en yüksek korelasyona sahip olmasıdır. 21. yüzyılda aynı anda hem üst düzey yönetici hem de "orta ölçekli rantiye" olmak mümkündür: Yeni meritokrasi düzeni, yalnızca çok ufak bir servete sahip olan ya da hiçbir şeye sahip olmayan alt ve orta kademe ücretlilerin zararına, böyle bir ittifakı teşvik etmektedir.

Miras Akışının Uzun Vadede Geçirdiği Değişim

Meseleyi en başından ele alalım. Tüm toplumlarda refaha ulaşmanın başlıca iki yolu vardır: çalışma ya da miras.[1] Asıl önemli soru, servet hiyerarşisinin onda birlik ve %1'lik dilimlerinin servetlerinin oluşmasında bu iki zenginleşme yönteminden hangisinin daha belirleyici olduğudur.

Vautrin'in Rastignac'a verdiği (7. Bölüm'de tartıştığımız) söylevden çıkarılacak sonuç açıktır: Eğitim ve çalışma rahat ve seçkin bir yaşam sağlayabilir, ancak tek gerçekçi strateji Matmazel Victorine ve onun servetiyle evlenmektir. Bu araştırmaya başlarken temel amaçlarımdan biri 19. yüzyıl Fransız toplumundaki eşitsizliklerin yapısının Vautrin'in tasvir ettiği topluma ne kadar benzeyip benzemediğini, böyle bir toplumun zamanla nasıl ve niçin değiştiğini anlayabilmekti.

Mirasın yarattığı yıllık akışın (buna kimi zaman "miras anüitesi" de denir), yani milli gelir yüzdesi olarak ifade edilen, bir yıl boyunca intikal eden miras ve hibenin toplam değerinin uzun vadede nasıl evrildiğini incelemekle işe başlamakta fayda var. Bu şekilde, her yıl intikal eden aktarılan değeri (geçmişten gelen ve verili bir yıl boyunca miras yoluyla elde edilmesi mümkün olan zenginliğin büyüklüğü), aynı yıl içinde üretimden ve çalışmadan elde edilen toplam değerle karşılaştıracağız (emek gelirlerinin milli gelirin toplam üçte ikisine karşılık geldiğini ve sermaye gelirlerinin bir kısmını da mirastan sağlanan getirinin oluşturduğunu hatırlatalım).

Uzun vadede hakkında çok şey bildiğimiz Fransa'yı ele alacağız ve Fransa'da gözlemlediğimiz değişimin –belli bir ölçüde– diğer Avrupa

ülkeleri için de geçerli olduğunu göreceğiz ve son olarak da dünya geneline dair neler söyleyebileceğimize bakacağız.

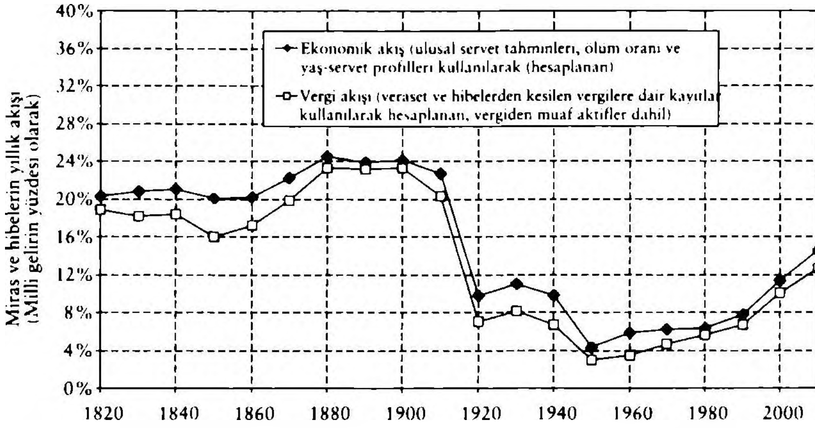
Grafik 11.1 1820'den 2010'a dek Fransa'da gözlemlediğimiz yıllık miras akışındaki değişimi gösteriyor.[2] İki olgu bariz biçimde öne çıkıyor. Her şeyden önce, yıllık miras akışı 19. yüzyılda milli gelirin %20-25'ine eşittir ve yüzyılın sonuna dek hafif bir yükselme eğilimi göstermektedir. Bu bir yıllık akış için oldukça yüksek bir seviyedir ve neredeyse tüm sermaye birikiminin mirastan kaynaklandığını göstermektedir.

19. yüzyıl romanının her yerinde mirasla karşılaşıyorsak, bunun sorumlusu yalnızca yazarların, özellikle de borç batağında çırpınan ve borçlarını ödemek için sürekli kitap yazmak zorunda olan Balzac'ın imgelemi değildir. Bunun asıl sebebi mirasın, ekonomik bir akış ve toplumsal bir kuvvet olarak, 19. yüzyıl toplumunda işgal ettiği merkezi ve yapılandırıcı yerdir. Üstelik önemi zaman içinde azalmamış, tam tersine artmıştır: 1900-1910'a doğru, *Belle Epoque*'ta, miras akışı 1820'li yıllardan, yani Vautrin'in, Rastignac'ın ve Vauquer Pansiyonu'nun devrinden bir nebze yüksekti (1820'de milli gelirin %20'si, *Belle Epoque*'ta %25'i).

Sonrasında 1910 ve 1950 arasında, miras akışında çarpıcı bir düşüş yaşandığını görüyoruz, ardından 1950'li yıllardan 2000-2010 dönemine dek eski seviyeye dönme süreci başlıyor ve 1980'lerden itibaren ise bu yükselişin ivme kazandığını görüyoruz. 20. yüzyılda yukarıya ve aşağıya doğru çok sayıda hareket gözlemliyoruz. Miras ve hibelerin yıllık akışı Birinci Dünya Savaşı'na dek nispeten –ilk bakışta ve sonraki yıllarda gelecek şoklara kıyasla– sabit kalmıştır, ancak 1910-1950 arasında birden beşte bire, altıda bire kadar düşmüştür (o sırada miras akışı milli gelirin %4-5'inden azdı) ve sonunda da, yani 1950 yılı ile 2000-2010 dönemi arasında yaklaşık olarak üç-dört kat artmıştır (bu sırada yıllık akışı milli gelirin %15'ine karşılık gelmektedir).

Grafik 11.1'in gösterdiği değişimler miras gerçeğindeki –aynı zamanda algısındaki– ve büyük ölçüde de eşitsizliklerin yapısındaki derin dönüşümlere işaret etmektedir. İleriki sayfalarda göreceğimiz gibi, 1914-1945 döneminin yarattığı şokların ardından miras akışındaki düşüş, özel servetlerdeki toplu düşüşten daha serttir. Bu nedenle miras akışındaki çöküş, servetlerdeki çöküşle (her iki gelişim birbiriyle yakından ilişkili olsa da) özetlenebilecek bir hadise değildir. Zaten mirasın sonunun geldiği fikri, kolektif imgelemde sermayenin sonunun geldiği

Grafik 11.1
Milli Gelirin Bir Dilimi Olarak Yıllık Miras Akışı, Fransa, 1820-2010



Yıllık miras akışı 19. yüzyılda ve 1914'e dek yaklaşık olarak milli gelirin %20-25'i kadardı, daha sonra 1950'li yıllarda bu oran %5'in de altına düştü ve 2010 yılında %15 seviyesine geri çıktı. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

fikrinden kesinlikle çok daha büyük bir tesir yaratmıştır. 1950-1960 döneminde miras ve hibe, milli gelirin yalnızca birkaç puanlık bir kısmına karşılık geliyordu, mirasın ortadan kaybolduğunun ve sermayenin –geçmişe göre toplamda küçülmüş olsa da– bireysel çaba ve tasarrufla biriktirilebilecek bir servet olduğunun düşünülmesi hayli mümkündü. Birkaç nesil, özellikle de bugün hâlâ hayatta olan *baby boom* [doğum oranı patlaması] nesli –1940-1950 döneminde doğmuş nesil– bu gerçekle büyüdü (bu gerçeği kendi zihinlerinde biraz abartarak güzelleştirdikleri de doğrudur) ve bu nesiller için bunu yeni olağan düzen olarak düşünmek haliyle mümkündü.

Buna karşılık, daha genç nesiller, özellikle de 1970-1980 döneminde doğmuş olanlar, mirasın kendilerinin ve yakınlarının yaşamlarında yeniden önem kazandığını belli bir ölçüde tecrübe etmişlerdi. Mesela, bu nesilde ailelerden intikal eden hibelerin varlığının veya yokluğunun yeni nesilden kimin, kaç yaşında, hangi eşle birlikte, nerede ve ne kadarlık bir mülk sahibi olacağını –en azından ebeveynlerinin kuşağında olduğundan çok daha güçlü bir şekilde– belirlediğini görüyoruz. Mirasın varlığı ya da yokluğu bu neslin yaşamında, mesleki hayatında, ailevi ve kişisel tercihlerinde –*baby boom* nesli üzerinde olduğundan çok daha fazla– etkili olmuştur. Bu mirasa geri dönüş hareketi henüz nihayete er-

memiştir ve değişim devam etmektedir (2000-2010 dönemindeki miras akışı 1950'lerdeki taban ve 1900-1910 dönemindeki tavan rakamların neredeyse tam orta yerinde durmaktadır). Miras akışındaki bu son değişim, algılara bir önceki süreç kadar tesir edememiştir ve zihinlerdeki temsiller hâlâ bir önceki değişimin etkisindedir. Gelecek yıllarda ise bu durum elbette tamamen değişebilir.

Vergi Akışı ve Ekonomik Akış

Grafik 11.1'de gösterilen değişimlere dair birkaç hususu netleştirmemiz gerekiyor. Her şeyden önce hibeleri –insanların sağlığında, bazen ölmeden birkaç yıl, bazen daha da önce, yapılan servet aktarımlarını– miras akışına dâhil etmemiz önem taşımaktadır, zira bu aktarım biçimi Fransa'da geçtiğimiz son iki yüzyılda, diğer tüm toplumlarda da olduğu gibi önemli bir rol oynamıştır. Hibenin mirasa nispeten önemi zaman içinde büyük değişiklikler göstermiştir, dolayısıyla hibeleri dışarıda tutmak analizlerin, uzamsal ve zamansal karşılaştırmaların ortaya koyduğu sonuçlarda sapmalara yol açacaktır. Neyse ki Fransa'da hibeler de (asıl değerlerinin altında gösterildiklerine şüphe olmasa da) dikkatli bir biçimde kayıt altına alınmıştır, böyle bir kayıt sistemiyle her ülkede karşılaşmayız.

Diğer ve en önemli husus ise, Fransız tarih kaynaklarının veraset akışını, birbirinden tamamen bağımsız veriler ve yöntemlerden hareketle, iki farklı biçimde hesaplamamıza izin verecek kadar zengin olmasıdır. Bunun sonucunda, Grafik 11.1'de gösterilen iki değişimin (bunları "vergi akışı" ve "ekonomik akış" diye adlandırmayı seçtik) tutarlılığını tespit edebiliyoruz; bu durum hem güven vericidir, hem de tarihsel verilerin sağlamlığını göstermektedir. Bu tutarlılık aynı zamanda iş başında olan birden çok kuvveti birbirinden ayırmamıza ve analiz etmemize de yardımcı olmaktadır.[3]

Genel anlamda, belli bir ülkedeki miras anüitesini (akışını) tahmin etmenin iki yolu vardır. Gözlemlediğimiz miras ve hibe akışlarını doğrudan kullanabiliriz (mesela vergiye dair verileri, bunu "vergi akışı" olarak adlandıralım) ya da özel sermaye birikiminden yola çıkarak belli bir yıl boyunca gerçeklemiş servet aktarımının olası bir akışını hesaplayabiliriz (buna da "ekonomik akış" adını verelim). İki yöntemin de hem avantajları hem de dezavantajları vardır. İlk yöntem çok daha dolaysızdır,

ancak vergiye dair veriler bazı ülkelerde o denli eksiktir ki sonuçlar da her zaman tatmin edici olmayacaktır. Fransa'da, daha önce de belirttiğimiz gibi, miras ve hibelerin kayıt altına alınmasına çok erken (devrim zamanında) başlanmıştır ve kullanılan sistem alışılmadık ölçüde sadedir (teoride tüm intikalleri, vergi ödenmeyen ya da yok denecek kadar az vergi ödenen durumları bile içerir, yine de bazı istisnalar vardır), bu da vergi akış yöntemini Fransa için uygulayabileceğimiz anlamına gelir. Vergiye dair veriler, beyan edilmesi gerekmemiş küçük hibelerin de hesaba katılması için elbette düzeltilmelidir, ancak daha da önemlisi veraset vergisinden muaf tutulan belli varlıkların değerlerinin tahmin edilerek hesaplamaya dâhil edilmesidir –mesela 1970'lerden bu yana giderek yaygınlaşan hayat sigortası poliçeleri: Bu poliçelerin değeri bugün Fransa'da toplam özel servetin neredeyse altıda birine karşılık gelmektedir.

İkinci yöntem, yani "ekonomik akış" yöntemi vergi verilerini kullanmak zorunda değildir, bu nedenle de servet aktarımlarının eksiksiz bir görünümünü sunarken, ülkelerin farklı vergi sistemleri ve stratejilerinden bağımsız hareket eder. İdeali, aynı ülke için iki yöntemin de kullanılmasıdır. Ayrıca Grafik 11.1'deki iki eğri arasındaki boşluğun bir vergi kaçağından ya da veraset kayıt sistemindeki sorunlardan kaynaklandığı düşünülebilir. Bu boşluğun başka sebepleri de olabilir, mevcut veri setlerindeki eksikler ya da kullanılan yöntemlerden de kaynaklanabilir. Bu araştırma kapsamında bizi en çok ilgilendiren uzun vadede gözlemlenmiş toplu değişimler ise, her iki yöntemle de yeterince tutarlı bir görünüm arz etmektedirler.

Üç Kuvvet: Mirasın Sonu Yanılsaması

Ekonomik akış yaklaşımının asıl avantajı, tüm ülkelerdeki miras akışını ve onun tarihsel evrimini belirleyen üç kuvvete toplu bir perspektiften bakılmasını zorunlu kılmasıdır.

Genel anlamda ise, miras ve hibelerin milli gelirin bir dilimi olarak ifade ettiğimiz ve "b_y" ile gösterdiğimiz yıllık ekonomik akışları üç kuvvetin çarpımına eşittir:

$$b_y = \mu \times m \times \beta$$

β sermaye/gelir oranına karşılık gelirken (ya da daha net bir ifadeyle, toplam özel servetin –kamu aktiflerinin aksine sadece bu servet miras

yoluyla intikal edebilir– milli gelire oranıdır), m ölüm oranı ve μ ölüm anındaki ortalama servetin yaşayanların sahip olduğu servete oranıdır.

Bu saf bir muhasebe eşitliğidir: Tanımı itibarıyla her zaman ve her yerde geçerlidir. Grafik 11.1'de gösterilen ekonomik akışı tahmin ederken kullandığımız formül de budur. Ekonomik akışı üç kuvvete ayırmak bir totolojidir, ancak altında yatan mantık korkunç derecede karmaşık olmadığı halde geçmişte çok kafa karıştırmış bir konuyu netleştirmemize izin vermesi anlamında –bana kalırsa– faydalı bir totolojidir.

Bu üç kuvveti tek tek ele alalım. İlk kuvvet sermaye/gelir oranıdır (β). Bu kuvvet herkese malum bir şeyi ifade eder: Belli bir toplumda miras yoluyla elde edilmiş servet akışının yüksek olması için, miras bırakılmaya müsait özel servet birikiminin toplamının da büyük olması gerekir.

İkinci kuvvet, yani ölüm oranı (m) da eşit derecede tanıdık bir mekanizmadır. Diğer her şeyin aynı olduğu bir durumda, ölüm oranı ne kadar yüksekse miras akışı da o kadar yüksek olacaktır. Herkesin ölümsüz olduğu bir dünyada ölüm oranı tam olarak sıfır olur ve miras diye bir şey kalmaz: Sermaye/gelir oranı (β) ne kadar büyük olursa olsun, miras akışı da (b_y) sıfıra eşit olacaktır.

Üçüncü kuvvet, yani ölüm anındaki ortalama servetin yaşayanların ortalama servetine oranı da yeterince açıktır.[4]

Ölme yaşına gelmiş kişilerin ortalama servetinin bir bütün olarak nüfusun ortalama servetine eşit olduğunu düşünelim. Böyle bir durumda μ = 1 olacaktır ve miras akışı (b_y) sadece ölüm oranı (m) ve sermaye/gelir oranının (β) çarpımından oluşacaktır. Mesela, sermaye/gelir oranı %600 ise (yani, özel sermaye birikimi altı yıllık milli gelire eşitse) ve yetişkin nüfusun ölüm oranı yıllık %2 ise[5], yıllık miras akışı otomatik olarak milli gelirin %12'sine eşit olacaktır.

Ölme yaşındakilerin ortalama serveti, yaşayanların ortalama servetinin iki katıysa (μ=2), miras akışı da milli gelirin %24'ü kadar olacaktır (β'yı 6, m'yi %2 kabul edersek), bu seviye 19. yüzyılda ve 20. yüzyıl başında gözlemlediğimiz seviyeye yakındır.

μ oranı servetin yaş profiline göre değişir. Ortalama servetin yaşla birlikte artma eğilimi ne denli kuvvetliyse, μ de o oranda yükselir, dolayısıyla miras akışı da o denli artar.

Buna karşılık, 1950-1960 yıllarında İtalyan asıllı Amerikalı ekonomist Franco Modigliani tarafından geliştirilen "yaşam döngüsü ser-

veti" (*life-cycle wealth*) teorisine göre, servetin asıl işlevinin emeklilik yıllarını finanse etmek olduğu ya da yaşlı bireylerin çalışma hayatları boyunca biriktirdikleri sermayeyi emeklilik yıllarında (emeklilik fonlarının ya da emeklilik sigortalarının ölümle birlikte sona eren yıllık ödemeleri, "anüiteler"i aracılığıyla) harcamayı tercih ettikleri bir toplumda, μ yapısı itibarıyla sıfır olacaktır, zira herkes çok küçük ya da sıfır sermaye ile ölmeyi amaçlamaktadır. En uç durumda, yani $\mu = 0$ ise, β ve m'nin değeri ne olursa olsun miras ortadan kalkacaktır. Meseleye sadece mantık çerçevesinden bakacak olursak, kayda değer bir özel sermayenin bulunduğu (yani β'nın çok yüksek olduğu), ancak servetin büyük bir kısmının emeklilik fonlarına –ya da kişilerin ölümüyle servetin tükendiği benzer zenginlik biçimlerine (buna Fransızcada *richesse viagere*, İngilizcede *annuitized wealth* denir)– dönüştüğü, bu yüzden de miras akışının sıfır ya da sıfıra yakın olduğu bir toplumu hayal etmek mümkündür. Modigliani'nin teorisi toplumsal eşitsizliğe dair durgun ve tek boyutlu bir bakış sunar. Bu teoriye göre servet eşitsizlikleri, çalışma cinsinden eşitsizliklerin zamana tercüme edilmesinden başka bir şey değildir (yöneticiler emeklilikleri için işçilerden daha çok tasarruf ederler, ancak her iki grup da tüm sermayesini ölene kadar tüketmiş olur). Amerikan işlevselci sosyoloji akımının –özellikle de Talcott Parsons'un çalışmalarının– mirasın neredeyse kaybolduğu, yöneticilerden oluşan bir orta sınıf toplumunu tasvir etmekten hoşlandığı *Otuz Altın Yıl* döneminde bu teori de oldukça popülerdi.[6] Bu teori *baby boom* nesli için popülerliğini hâlâ korumaktadır.

Miras akışını üç ayrı kuvvete ayırmamız ($b_y = \mu \times m \times \beta$) miras ve onun evrimi hakkında tarihsel olarak akıl yürütebilmemiz açısından önemlidir, çünkü bu üç kuvvetin her biri anlamlı –ilk bakışta kesinlikle makul– bir inançlar ve savlar toplamının cisimleşmiş halidir. Bu inançlar ve savlar uyarınca, özellikle İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden, iyimserliğin hâkim olduğu yıllarda, birçok insan mirasın sona ermesinin veya en azından öneminin giderek azalmasının, bir anlamda tarihin mantıksal ve doğal bir sonucu olduğunu düşünüyordu. Oysa miras yoluyla edinilmiş servetin aşamalı olarak ortadan kalkması –Fransa örneğinde olduğu gibi– kaçınılmaz değildi, bunu ve Fransa'da gözlemlediğimiz U-eğrisinin gerçekte bu üç kuvvetten her birini ifade eden üç ayrı U-eğrisinin birleşmiş hali olduğunu göreceğiz. Zaten bu üç kuvve-

tin etkilerinin kısmen arızi sebeplerden ötürü birleşmiş olması, toplam değişimin neden bu denli büyük olduğunu, özellikle de 1950-1960 dönemi miras akışlarında neden birçok insanı mirasın ortadan kalktığını düşünmeye sevk edecek kadar müstesna bir düşüş yaşandığını açıklar.

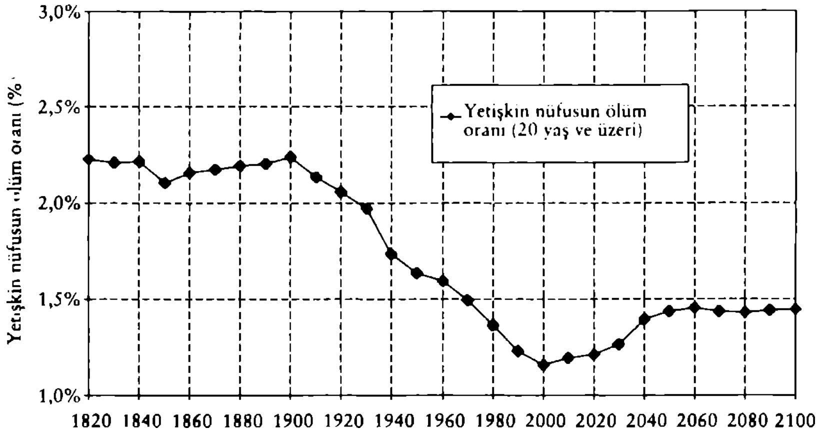
Bu kitabın II. Kısmında, U şeklindeki bir eğriyle gösterilen toplam sermaye/gelir oranını (β) ayrıntılı bir biçimde incelemiştik. Bu ilk kuvvetle bağlantılı iyimser inanç oldukça açıktır ve kesinlikle mantıklıdır: Miras sahip olduğu önemi zaman içinde kaybetmeye başlamıştır, bunun sebebi de en basit ifadeyle servetin önemini kaybetmesidir (bu servet, beşeri olmayan sermaye anlamındaki, sahip olunabilen, piyasada alım-satıma konu olabilen ve mülkiyet yasaları çerçevesinde vârislere eksiksizce aktarılabilen servettir). Bu iyimser inancın haklı çıkması mümkündür ve her zaman bariz biçimde ifade edilmese de, beşeri sermaye hakkındaki tüm modern teorilere (Gary Becker'ın çalışmaları dâhil olmak üzere) nüfuz etmiştir.[7] Ancak gördüğümüz gibi olaylar öyle cereyan etmemiş, en azından bazen hayal edilen boyutlarda cereyan etmemiştir: Arazi biçimindeki sermaye gayrimenkul, endüstriyel, finansal sermayeye dönüşmüş, ancak sermaye/gelir oranı *Belle Epoque* ve daha önceki dönemlerde ulaştığı rekor seviyelere şu 21. yüzyıl başında yeniden çıkacak gibi gözüktüğüne göre, gerçekte öneminden hiçbir şey yitirmemiştir.

Kısmen teknolojik sebeplerden, sermaye bugün üretimde ve dolayısıyla da sosyal yaşamda hâlâ merkezi bir rol oynamaktadır. Üretime başlamadan önce, teçhizat ve işyerini, maddi ve gayrimaddi her türden yatırımı ve elbette yaşanacak konutu finanse edecek kaynaklara ihtiyaç vardır. Kuşkusuz insanın nitelikleri ve ustalığı zaman içinde artmıştır, ancak insan dışı sermayenin önemi de aynı ölçüde artmıştır. Bu yüzden de miras yoluyla edinilmiş servetin aşamalı olarak ortadan kalkması beklentisini destekleyecek herhangi bir gerekçe bulunmamaktadır.

Uzun Vadede Ölüm Oranı

Mirasın doğal nedenlerle sonunun gelişini açıklayabilecek ikinci kuvvet ise, yaşam beklentisinin uzaması olabilir; o zaman ölüm oranı (m) düşer ve mirasın intikal süresi uzar (miras o denli geç intikal eder ki artık hesaba katılmaz). Aslında ölüm oranının uzun vadede düştüğü konusunda şüphe yoktur: Yaşam beklentisinin seksen yıl olduğu bir

Grafik 11.2
Fransa'da Ölüm Oranı, 1820-2100



Fransa'da ölüm oranı 20. yüzyılda düşmüştür (yaşam beklentisi yükselmiştir) ve 21. yüzyılda ölüm oranının biraz yükselmesi beklenmektedir (*baby boom* neslinin yarattığı/yaratacağı etki). Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

toplumda ölenlerin sayısı, yaşam beklentisinin altmış yıl olduğu bir toplumdakinden düşüktür. β ve μ'nin aynı olduğu iki toplum düşünelim, ölüm oranının düşük olduğu toplumda miras akışı da milli gelirin daha küçük bir dilimini teşkil edecektir. Diğer ülkelerde olduğu gibi Fransa'da da ölüm oranının zaman içinde sert bir biçimde düştüğünü tespit ediyoruz: 19. yüzyılda Fransa'da yetişkin nüfusun ölüm oranı %2,2'ydi, ancak 20. yüzyıl boyunca düzenli olarak düştü, nihayetinde 2000-2010 döneminde %1,1-1,2 seviyesine indi, yani neredeyse bir yüzyıl içinde yarı yarıya düştü (bkz. Grafik 11.2).[8]

Ancak bu kuvvetin kaçınılmaz bir sonucu olarak, mirasın giderek yok olacağını düşünmek ciddi bir hata olur. Bir kere 2000-2010 döneminde Fransa'da ölüm oranı yeniden yükselmeye başlamıştır ve resmi demografik öngörülere göre bu yükseliş 2040-2050 yıllarına dek sürecek, ancak bundan sonra yetişkin nüfusun ölüm oranı %1,4-1,5 civarında sabitlenecektir. Bunun sebebi de önceki nesillere kıyasla daha çok bireyden oluşan (ancak bir sonraki nesille yaklaşık olarak aynı sayıda birey içerir) *baby boom* neslinin ölüm yaşına varacak olmasıdır.[9] Diğer bir ifadeyle, *baby boom* nesli ve nesilleri meydana getiren kişi sayısının yapısal olarak yükselmesi, Fransa'daki ölüm oranında geçici ve sert bir düşüşe yol açmıştır, çünkü nüfus gençleşmiş ve çoğalmıştır. Fransa'ya

dair demografik göstergeler neyse ki fazlasıyla basittir ve asıl etkileri net bir biçimde görmemize izin verir. 19. yüzyılda nüfus neredeyse sabit kalmıştı ve yaşam beklentisi o dönemde yaklaşık altmış yıldı, yani insanlar ortalama kırk yıl süren bir yetişkinlik yaşıyordu: Ölüm oranı da dolayısıyla 1/40'a yakındı, yani yaklaşık olarak %2,2'ydi. Nüfus resmi tahminlere göre 21. yüzyılda yeniden denge durumuna gelecek, yaşam beklentisi de seksen beş yıla yükselecektir, bu da yaklaşık olarak altmış beş yıl süren bir yetişkinlik anlamına gelir, yani ölüm oranı böyle statik bir nüfusta 1/65'e yakındır, bu da hafif bir demografik büyüme durumunda dahi %1,4-1,5 seviyesine karşılık gelmektedir. Uzun vadede, nüfusun neredeyse yerinde saydığını söyleyebileceğimiz Fransa gibi gelişmiş bir ülkede (nüfus artışı esas olarak yaşlanmadan kaynaklanır) yetişkin nüfusun ölüm oranındaki düşüş 1/3 seviyesindedir.

2000-2010 ve 2040-2050 arasındaki ölüm oranında beklenen artışın altında yatan, *baby boom* neslinin ölüm yaşına gelecek olmasıdır ve bu matematiksel bir gerçekliktir, önemsiz olduğu da söylenemez. Bu durum 20. yüzyılın ikinci yarısındaki miras akışının neden düşük olduğunu ve gelecek yıllarda bu akışta neden sert bir yükseliş beklendiğini açıklar. Bu etki diğer ülkelerde daha da güçlü olacak. Nüfustaki ciddi düşüşün başladığı ya da yakın zamanda başlayacağı ülkelerde –özellikle Almanya, İtalya, İspanya ve elbette Japonya'da– (nesildeki birey sayısının düşmesi, yani neslin hacminin bir anlamda daralması yüzünden) bu olgu 21. yüzyılın ilk yarısında ölüm oranında çok daha büyük artışa yol açacak ve bu da otomatik olarak miras akışının hacmini artıracak. Nüfusun yaşlanması ölümü geciktirebilir ancak onu tamamen ortadan kaldıramaz: Yalnızca neslin hacmindeki ciddi ve sürekli bir büyüme ölüm oranı ve miras akışı seviyesini düşürebilir. Nüfusun yaşlanmasına Fransa'da olduğu gibi nesil hacmindeki durgunluk ya da daha kötüsü gelişmiş ülkelerin bir kısmında olduğu gibi neslin hacmindeki daralma eşlik ederse, miras akışı aşırı derecede artabilir. Yaş gruplarının hacminin her yeni nesille yarıya düştüğü bir ülkede (her çift tek bir çocuk sahibi olmaya karar vermiş olabilir), ölüm oranı –ve dolayısıyla da miras akışı– bugüne dek görülmemiş seviyelere ulaşabilir. Buna karşılık her yaş grubunun hacminin her yeni nesille birlikte iki katına çıktığı bir ülkede –20. yüzyılda dünyanın dört bir yanında gördüğümüz gibi; Afrika'da ise bu süreç hâlâ tamamlanmamıştır– ölüm oranı çok düşük

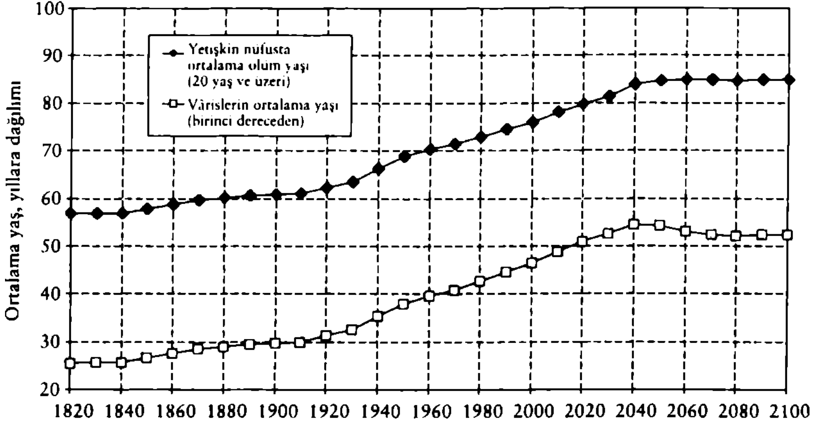
seviyelere inebilir ve elbette miras yoluyla elde edilen servet de bir o kadar önemsizleşir –diğer değişkenlerin tamamının eşit olduğunu varsayıyoruz.

Nüfus Yaşlandıkça Servet de Yaşlanıyor: μ x m Etkisi

Şimdi nesillerin hacminin yarattığı etkileri bir süreliğine unutalım –bu etkiler önemlidir ancak uzun vadede gezegenin nüfusunun son derece hızlı ya da son derece yavaş büyüyeceğini düşünmediğimiz sürece bu etkiler geçicidir– ve bunun yerine meseleye daha uzun vadeli bir perspektiften bakmak için nesil mevcutlarının sabit kaldığını varsayalım. Böyle bir toplumda yaşam beklentisi artarsa, miras yoluyla elde edilmiş servet bundan nasıl etkilenir? Kuşkusuz çok daha uzun bir yaşam beklentisi ölüm oranında yapısal bir azalma anlamına gelir. 21. yüzyılda yaşam beklentisinin 80-85 yıl olduğu Fransa'da yetişkin nüfustaki ölüm oranı %1,5'in altında bir noktada istikrar kazanacaktır, yaşam beklentisinin 60'ın biraz üstünde olduğu 19. yüzyılda bu oran %2,2'ydi. Ortalama ölüm yaşındaki yükselme kaçınılmaz olarak vâris olma yaşında da benzer bir yükselmeye yol açmaktadır. 19. yüzyılda insanlar ortalama 30 gibi erken bir yaşta mirasa konuyorlardı, 21. yüzyılda ise ortalama vâris yaşı 50'ye çıkacak. Grafik 11.3'ün de gösterdiği gibi, ortalama ölüm yaşı ile ortalama vâris yaşı arasındaki fark her zaman 30 yıl civarında olmuştur ve bunun basit bir sebebi vardır: Ortalama çocuk sahibi olma yaşı –genellikle "nesil süresi" olarak adlandırılır– 21. yüzyılın başındaki hafif artışa rağmen, uzun vadede 30 yaş civarında nispeten sabitlenmiştir.

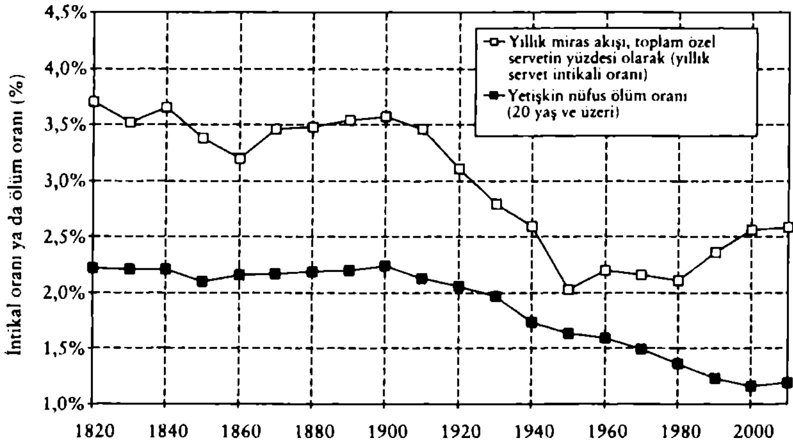
Peki insanların daha geç ölmesi ve daha geç yaşta mirasa konması miras yoluyla edinilmiş servetin önemini kaybettiği anlamına mı geliyor? Her zaman değil, bunun sebebi kısmen ileride de göreceğimiz gibi yaşayanlar arasındaki hibelerin artan öneminin bu yaşlanma etkisini telafi etmesi, kısmen de vâris olma yaşı geciktikçe mirasla elde edilen tutarların daha da büyük hale gelmesidir, zira daha yaşlı bir toplumda servetin birikme süresi de uzamaktadır. Diğer bir ifadeyle, yaşlı insanların servetindeki yapısal bir artış ölüm oranındaki –uzun vadede kaçınılmaz– düşme eğilimini telafi edebilir, bu yüzden de $\mu \times m$ değişmeden kalabilir ya da her durumda düşünüldüğünden daha yavaş düşebilir.

Grafik 11.3
Ortalama Ölüm ve Vâris Olma Yaşı, Fransa, 1820-2100



Ortalama (yetişkin) ölüm yaşı 60'ın altındayken, 20. yüzyılda neredeyse 80'e yükselmiştir, miras elde etme yaşı da 30'dan 50'ye yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 11.4
Miras Akışı-Ölüm Oranı Karşılaştırması, Fransa, 1820-2010



Yıllık miras akışı (miras ve hibe) 2000-2010 döneminde toplam servetin %2,5'ine eşitken, ölüm oranı %1,2'dir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Fransa'da olan tam da budur: Ölüm anındaki ortalama servetin yaşayanların servetine oranı (μ) 1950-1960 döneminden bu yana hızla artmaktadır ve servetteki bu aşamalı yaşlanma, miras yoluyla edinilmiş servetin geçtiğimiz yüzyıllarda sahip olduğu önemi yeniden kazanmaya başladığını göstermektedir.

Daha somut bir ifadeyle, tanım itibarıyla mirasın yıllık aktarım oranını (yani toplam özel servetin yüzdesi olarak ifade edilmiş miras akışını) gösteren μ x *m* çarpımı, Grafik 11.4'ün de gösterdiği ölüm oranındaki sürekli düşüşe rağmen geçtiğimiz yıllarda bariz biçimde yükselmeye başlamıştır. 19. yüzyılda ve 20. yüzyılın başında ekonomistlerin "veraset yoluyla intikal oranı" olarak adlandırdığı servetin yıllık aktarım oranı, 1820'li yıllardan 1910'lu yıllara dek %3,3-3,5 seviyesinde –1/30 oranında– nispeten değişmeden kalmıştır. Bu dönemde ayrıca bir servetin ortalama her otuz yılda bir, yani her nesilde intikal ettiğini söylemek âdettendi; bu ifade, o anın gerçekliğine ilişkin basitleştirilmiş –belki biraz fazla statik– ama kısmen haklı bir görüşü yansıtıyordu.[10] Yıllık aktarım oranı 1910-1950 döneminde sert bir düşüş yaşamış, 1950'li yıllarda %2'nin altına gerilemiş, sonrasında istikrarlı biçimde yükselmeye devam etmiştir; 2000-2010 dönemine geldiğimizde %2,5 seviyesinin üstüne çıktığını görüyoruz.

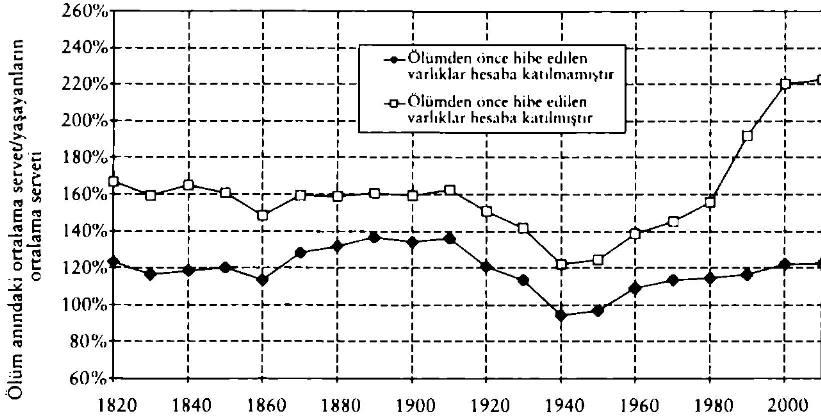
Özetleyelim: Yaşlı bir toplumda mirası daha geç elde ederiz, ancak bu bekleyiş süresince servet de yaşlanır ve bu gecikmeyi telafi eder. Bu anlamda insanların daha geç bir yaşta öldüğü bir toplum, insanların ölmediği ve mirasın tamamen ortadan kalktığı bir toplumdan farklıdır. Yükselen yaşam beklentisi yaşamın önemli olaylarını ertelememize yol açar: Daha uzun süre eğitim alır, çalışmaya daha geç başlar, mirasa daha geç konarız, daha geç emekli oluruz ve daha geç ölürüz, ancak bu, miras yoluyla edinilmiş servetin ya da çalışmayla kazanılmış gelirin önemini kaybettiği ya da insanların düşündüğü kadar büyük bir oranda değiştiği anlamına gelmez. Miras yoluyla servete kavuşmanın daha ileriki yaşlarda gerçekleşmesi, elbette meslek seçimini geçmişte olduğundan çok daha zorunlu hale getirmiştir. Ancak bu gecikme miras kalan tutarlardaki artışla telafi edildiği gibi, veraset yoluyla intikal vaktinden önce gerçekleştirilen hibeler biçimine de bürünebilmektedir. Ne olursa olsun, bu durum bazen tahayyül edildiği gibi medeniyetin niteliğindeki bir kırılmadan ziyade, bir derece değişikliğine işaret eder.

Ölülerin Zenginliği, Yaşayanların Zenginliği

Grafik 11.5'te gösterdiğimiz, ölüm anındaki ortalama servet/yaşam sırasındaki ortalama servet oranının (μ) zaman içinde nasıl değiştiğini daha ayrıntılı olarak ele aldığımızda, ilginç sonuçlara varıyoruz. Öncelikle geçtiğimiz iki yüzyıl boyunca, 1820'li yıllardan 2010'lu yıllara dek Fransa'da ölüm anındaki servetin (ortalama olarak) yaşayanların sahip olduğu servetten daha büyük olduğunu fark ediyoruz: μ oranı daima %100'den büyük olmuştur, bunun tek istisnası bu oranın (ölüm öncesi hibe edilenler hariç olmak üzere) %100'ün biraz altına düştüğü İkinci Dünya Savaşı (1940-1950) dönemidir. Modigliani'nin yaşam döngüsü teorisine göre, servet biriktirmenin birincil amacının, özellikle yaşlı nüfusun ağırlıkta olduğu toplumlarda, emeklilik harcamaları olduğunu anımsayalım; buna göre yaşlı bireyler yaşlılık boyunca tasarruflarının çoğunu harcamak zorunda kalır ve bu yüzden de arkalarında çok az ya da sıfır servet bırakarak ölürler. Bu tüm ekonomi öğrencilerine öğretilen meşhur "Modigliani üçgeni"dir; buna göre servet, bireyler emeklilik beklentisiyle tasarruf ettikleri için önce yaşla birlikte artar, sonra da azalır. μ oranı bu nedenle sıfıra eşit ya da ona yakın olmalıdır, her durumda bu %100'ün altında bir seviyeye karşılık gelir. Ancak bize makul gelen (nüfus yaşlandıkça yaşlılık günleri için daha çok servet birikir, ancak ölüm anında ardında daha küçük bir servet bırakır) bu sermaye teorisinin ve onun gelişmiş ülkelerde geçirdiği evrimin olguları açıklamakta yetersiz kaldığını söyleyebiliriz. Açıkça görülüyor ki emeklilik, tasarruf etmenin birçok gerekçesinden yalnızca biridir –ve en önemlisi de değildir: Aile servetini büyütme ve miras bırakma isteği her zaman büyük bir rol oynamıştır.

Pratikte altsoya aktarılamayan, akışı ölümle birlikte sona eren emeklilik fonu benzeri servet (*annuitized wealth*) biçimlerinin toplamı Fransa'daki özel servetin %5'ini bile geçmez ve emeklilik fonlarının daha gelişmiş olduğu Anglosakson ülkelerinde ise bu oran %15'tir. Bu göz ardı edilemeyecek bir seviyedir, ancak bir sonraki nesle miras bırakma fikrinin servet birikiminin önemli saiklerinden biri olduğu gerçeğini değiştirmeye yetmez (üstelik yaşam döngüsü servetinin intikal eden servetin yerine geçebileceğine dair hiçbir işaret yoktur, ancak ona ilave olabilir, bu konuya geri döneceğiz).[11] Emeklilerin büyük bir kısmına, savaşlar-

Grafik 11.5
Ölüm Anındaki Ortalama Servet-Yaşayanların Ortalama Serveti Karşılaştırması, Fransa, 1820-2010



2000-2010 döneminde, ölüm anındaki ortalama servet, yaşayanların ortalama servetinden %20 daha fazladır, ancak hibe edilmiş varlıklar hesaba katıldığında ilkinin ikincisinin iki katı olduğu ortaya çıkar. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dan sonra getirileri dibe vuran finansal varlıklara yatırılmış tasarrufların sağlayabileceğinden daha güvenilir ve eşit bir yaşam standardı sağlayan kamusal emeklilik sistemleri olmasa, 20. yüzyıldaki servet birikiminin yapısı ne denli farklı olurdu? Bu soruya yanıt vermek kuşkusuz çok zor. Bu tür emeklilik sistemlerinin olmadığı bir ortamda, servetin (sermaye/gelir oranı ile ölçülen) birikim seviyesinin 21. yüzyıldakinden daha yüksek olacağını söylemek mümkündür.[12] Her durumda sermaye/gelir oranı (daha düşük olan yaşam beklentisinin emeklilik beklentisiyle tasarruf etme ihtiyacını büyük ölçüde azalttığı) *Belle Époque*'takiyle aynı seviyededir ve akışı ölümle birlikte sona eren emeklilik fonu toplam servet içinde yüz yıl öncekinden yalnızca bir nebze daha büyük bir paya sahiptir.

Aynı zamanda geçtiğimiz iki yüzyılda yaşayan bireyler arasındaki hibelerin önemli olduğunu ve son dönemde bu konuda olağanüstü bir artış yaşandığını görüyoruz. Hibelerin toplam değeri 1820'li yıllardan 1860'lı yıllara dek toplam servetin %30-40'ına karşılık gelmektedir (bu dönemde hibeler drahoma görünümünü almıştır, yani evlilik sırasında damada verilir ve kullanım koşulları genellikle evlilik sözleşmesi ile belirlenmiştir). Daha sonra, 1870'li yıllar ile 1960'lı yıllar arasında hibelerin toplam değeri düşüşe geçmiş ve %20-30 seviyesinde seyretmeye başlamış, sonrasında ise 1980'li yıllarda %40'a, 1990'larda %60'a ve

2000-2010 döneminde ise %80'in üstüne çıkmıştır. 21. yüzyılın başında hibe edilerek aktarılan sermaye neredeyse miras aracılığıyla aktarılan servet kadardır. Hibeler mevcut miras akışlarının neredeyse yarısını oluşturmaktadır ve bu nedenle de hesaba katılmaları temel bir öneme sahiptir. Daha somut bir ifadeyle, ölümden önce hibe edilenler bu hesaba dâhil edilmezse, 2000-2010 döneminde ölüm anındaki ortalama servetin, yaşayanların ortalama servetinden yalnızca %20 daha fazla olduğu sonucuna varırız. Oysa bu yalnızca, ölenlerin varlıklarının neredeyse yarısını ölmeden önce aktardıklarını göstermektedir. Ölümden önce hibe edilenleri hesaba katarsak, µ'nün (düzeltilmiş) değerinin aslında %220'den daha yüksek olduğunu görürüz: Ölenlerin düzeltilmiş serveti, yaşayanların servetinin neredeyse iki katıdır. Hibe alanında, üstelik 19. yüzyıldan çok daha görkemli, yeni bir altın çağ yaşanmaktadır.

İlginç bir biçimde, bu hibelerin çoğunun bugün de 19. yüzyılda olduğu gibi gayrimenkul yatırımı görünümünde çocuklara verildiğini ve bu intikalin, hibe edenin ölümünden ortalama on yıl önce gerçekleştiğini görüyoruz (bu on yıllık mesafe zaman içinde pek değişmeden kalmıştır). Hibelerin 1970'lerden bu yana artan önemi, hibe edilenin ortalama yaşının da düşmesine yol açmıştır: 2000-2010 döneminde vâris yaşı 45-50 arasındayken, hibe edilenlerin yaşı 35-40 arasında değişmektedir, bu yüzden de 19. yüzyıl ve 20. yüzyıl başı ile günümüz arasındaki fark Grafik 11.3'te görüldüğü kadar büyük değildir.[13] Hibelerde 1970-1980 döneminde –1990-2000 dönemindeki vergi teşviklerinden çok daha önce– başlayan bu aşamalı ve artan oranlı yükselişe dair en ikna edici açıklama, imkân sahibi ebeveynlerin yaşam beklentisindeki artış nedeniyle servetlerini çocuklarıyla, onlar 45-50 hatta daha geç bir yaşlarında değil de, 35-40 yaşlarındayken paylaşmayı daha doğru bulmaları olabilir. Olası tüm bu açıklamaların her birinin işlevi ne olursa olsun, gerçek şudur: Hibelerde Almanya da dâhil olmak üzere diğer tüm Avrupa ülkelerinde de yaşanan bu yeni altın çağ, günümüzde yaşanmakta olan mirasın geri dönüşünün temel bir bileşenidir.

Ellilikler ve Seksenlikler: *Belle Époque*'ta Yaş ve Servet

Servet birikiminin dinamiklerini ve µ katsayılarını hesaplamak için kullandığımız ayrıntılı verileri daha iyi anlayabilmek için, ortalama ser-

Tablo 11.1
Yaş-Servet Profili, Fransa, 1820-2010
(her yaş grubunun ortalama serveti)

(50-59 Yaş Arası Grupların Ortalama (%) Serveti)	20-29 Yaş	30-39 Yaş	40-49 Yaş	50-59 Yaş	60-69 Yaş	70-79 Yaş	80 Yaş ve üzeri
1820	%29	%37	%47	%100	%134	%148	%153
1850	%28	%37	%52	%100	%128	%144	%142
1880	%30	%39	%61	%100	%148	%166	%220
1902	%26	%57	%65	%100	%172	%176	%238
1912	%23	%54	%72	%100	%158	%178	%257
1931	%22	%59	%77	%100	%123	%137	%143
1947	%23	%52	%77	%100	% 99	% 76	% 62
1960	%28	%52	%74	%100	%110	%101	% 87
1984	%19	%55	%83	%100	%118	%113	%105
2000	%19	%46	%66	%100	%122	%121	%118
2010	%25	%42	%74	%100	%111	%106	%134

1820 yılında 60-69 yaşındaki bireylerin ortalama serveti, 50-59 yaşındakilerin servetinden %34 daha büyüktü ve 80 ve üstü yaş grubunun ortalama serveti de yine aynı grubun servetinden %53 daha fazlaydı.

vetin evrimini yaşın bir fonksiyonu olarak incelememiz gerekir. Tablo 11.1'de 1820-2010 arasındaki bazı yılların servet-yaş profillerine yer verdik.[14] Servetteki yoğunlaşmanın arttığı 19. yüzyılda servette çarpıcı bir yaşlanma olduğunu da görüyoruz. 1820 yılında yaşlı insanların servetinin ortalaması elli yaşındakilerin servetinden biraz fazlaydı (elli yaşı referans yaş grubu olarak aldık): Altmış yaşındakiler ortalama %34, seksen yaşındakiler ise ortalama %53 daha zengindi. Bu farklar giderek büyümüştür. 1900-1910 dönemine doğru, altmış yaşındakiler ve yetmiş yaşındakilerin serveti referans yaş grubunun servetinden %60-80 daha fazlaydı, seksen yaşındakiler ise referans gruptan iki buçuk kat daha zengindi. Bu ortalamaların tamamının Fransa'ya ait olduğunu belirtelim. Eğer dikkatimizi yalnızca nüfusun en zengin kesiminin yaşadığı Paris'e verirsek, durum daha da aşırı hale gelir. Birinci Dünya Savaşı'nın arifesinde Paris'teki servet daha da yaşlanmıştı, yetmiş ve seksen yaş grubu elli yaş grubunun servetinin üç, hatta dört katına sahipti.[15] Gerçi, yaşlı insanların çoğu elbette arkasında hiçbir şey bırakmadan ölmüş ve herhangi bir emeklilik sisteminin olmayışı bu yoksul yaşlıların durumunu daha da kötüleştirmişti. Ancak azınlığın sahip olduğu servetin nasıl yaşlandığını görmek gerçekten etkileyicidir (doğal olarak

aklımıza *Aristochats*'nın yaşlı zengin kadın kahramanı geliyor). Seksen yaş grubunun böyle görkemli bir biçimde zenginleşmesi ne çalışmakla elde edilen gelirlerle ne de onların girişimci faaliyetleriyle açıklanabilir: Seksen yaşındaki insanların her sabah uyanıp yeni bir başlangıç yapabileceğini hayal etmek zor.

Yaşlıların bu şekilde zenginleşmesi çarpıcıdır, çünkü bir yandan *Belle Époque*'ta μ oranının (dolayısıyla da miras akışının) neden bu kadar yüksek olduğunu açıklar, diğer yandan da bunun altında yatan ekonomik sürece dair fazlasıyla ayrıntılı bir bilgi verir. Sahip olduğumuz bireysel bazdaki veriler bu konuda oldukça açıktır: 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başında yaşlıların servetlerinde yaşanan hızlı artış doğrudan r > g eşitsizliğiyle onun kümülatif ve çarpımsal mantığının bir sonucudur. Daha somut bir ifadeyle en zengin yaşlılar, yıllık bazda yaşamlarını finanse etmek için ihtiyaç duyduklarından daha fazla sermaye gelirine sahiptir. Mesela %5 sermaye geliri elde ettiklerini ve bunun beşte ikisini harcayıp beşte üçünü yeniden yatırıma dönüştürdüklerini varsayalım. Böylece servetleri yılda %3 oranında büyür ve seksen beş yaşına geldiklerinde, altmış yaşında sahip oldukları servetin iki katından daha fazlasına sahip olurlar. Bu mekanizma basit ama çok güçlüdür ve gözlemlediğimiz olgulara ışık tutmaktadır; üstelik en hatırı sayılır servet sahiplerinin sermaye gelirlerinin beşte üçünden fazlasını biriktirebildiklerini (bu da ileri yaşlardaki servetin ıraksama sürecini hızlandırır), bu sırada ortalama gelirdeki ve ortalama servetteki genel büyümenin tam sıfır olmadığını da (o da yıllık %1 oranındadır, bu da ıraksama sürecini biraz yavaşlatır) akılda tutmak gerekir.

1870-1914 dönemi Fransa'sı, özellikle de Paris'indeki servet birikimi ve yoğunlaşmasının dinamiklerini incelemek bugünün ve geleceğin dünyası hakkında bize çok şey öğretir. Verilerin istisnai biçimde ayrıntılı ve güvenilir olması bunun tek sebebi değildir; bu dönem aslında ticaretin ve finansın ilk küreselleşme dönemini simgeler. Aynı zamanda, çeşitlilik içeren modern sermaye piyasalarına sahiptir ve bireyler yerli ve yabancı, kamu ve özel sektörün tedavüle çıkardığı ürünlerden oluşan çeşitlendirilmiş portföylere sahiptir. Ekonomik büyüme yılda yalnızca %1-1,5 seviyesinde olsa da, daha önce gösterdiğimiz gibi, meseleye nesil açısından ya da tarihsel bir perspektiften baktığımızda böyle bir büyüme oranı aslında hiç de önemsiz değildir. Durağan bir tarım toplumuna ait bir

gösterge olmadığı kesindir. Bu dönem teknolojik ve endüstriyel icatlar çağıdır: Otomobil, elektrik, sinema ve diğer yeni buluşlar bu dönemde önem kazanmıştır ve çoğu, en azından bir kısmı Fransa menşelidir. 1870-1914 arasında, Paris'te elli ilâ altmış yaş grubunun sahip olduğu servetler, yalnızca miras yoluyla elde edilmemiştir, tam tersine, kayda değer sayıda zenginin servetini sanayi ve finans alanındaki girişimlerinden kazandığını görüyoruz.

Yine de servetteki yoğunlaşmanın büyük bir kısmını açıklayan baskın dinamik, r > g eşitsizliğinin kaçınılmaz bir sonucudur. Kişinin elli ya da altmış yaşında sahip olduğu servet ister miras yoluyla ister çalışma yoluyla elde edilmiş olsun, belli bir eşiğin ötesine geçildiğinde kendi kendine çoğalmaya ve hiçbir sınır tanımaksızın birikmeye başlamaktadır. r > g mantığı, girişimcinin her zaman ya daha ileriki bir yaşta (ömür uzadıkça bu sorun önem kazanır: İnsanın 30 veya 40 yaşında parlak fikirlere sahip olması, 70 veya 80 yaşına geldiğinde de hâlâ işe yarar fikirler üretebileceğini göstermez; ama nasıl oluyorsa, servet çoğu zaman kendine kendine artmaya devam eder) ya da tabii ki bir sonraki nesilde rantiyeye dönüşme eğilimi göstereceğini ifade eder. 19. yüzyıl ve *Belle Epoque* Fransa'sında, ekonomi dünyasının elitleri ne kadar yaratıcı ve dinamik girişimciler olsalar da, işin aslı, onların bu çabalarının r > g mantığı sayesinde bir rantiye toplumunu –kendileri bunun büyük ölçüde farkında değillerdi– güçlendirdiği ve kalıcı hale getirdiği gerçeğini değiştiremez.

Savaşlar Nedeniyle Servetin Gençleşmesi

Kendi kendini besleyen bu mekanizma 1914-1945 döneminde sermayenin ve sermaye sahiplerinin maruz kaldığı şiddetli şokların ardından çöktü. Savaşlar servette kayda değer bir gençleşmeye yol açmıştı. Bu durum Grafik 11.5'te de açıkça görülüyor: Tarihte ilk kez –bugüne dek yalnızca bir kez– ölüm anındaki servet 1940-1950 döneminde yaşayanların ortalama servetinin altına düştü. Yaş gruplarının ayrıntılı profillerini incelediğimizde bu durum daha da açık hale gelir (bkz. Tablo 11.1). 1912 yılında, savaşın hemen öncesinde, seksen yaş grubu elli yaş grubundan iki buçuk kat daha zengin hale gelmişti. 1931 yılında bu oran seksen yaş grubunun lehine sadece %40'tan biraz daha fazlaydı. 1947 yılında elli yaş grubu en zengin yaş grubu haline geldi: Servetin topluca dibe çakıl-

dığı bir ortamda, elli yaş grubu seksen yaş grubundan %50 daha zengin hale gelmişti. Bununla da kalmadı, seksen yaş grubunun serveti o yıl kırk yaş grubunun servetinin dahi biraz altına düştü. İkinci Dünya Savaşı ertesinde yaşın bir fonksiyonu olan servet profili bir çan eğrisi görünümünü aldı, çanın tepe noktası 50-59 yaş aralığını gösteriyordu –en üst yaş gruplarında servetin sıfıra düşmemesi dışında, şeklen "Modigliani Üçgeni"ni andırıyor, servetin yaşla birlikte sistematik ve sürekli olarak arttığı 19. yüzyıl ve Birinci Dünya Savaşı öncesi döneme ise hiç benzemiyordu.

Servetteki bu çarpıcı gençleşmenin çok basit bir açıklaması var. II. Kısım'da gördüğümüz gibi, tüm servetler 1914-1945 döneminde birçok şoka maruz kalmıştı –yıkım, enflasyon, iflas, kamulaştırma vs.– ve sermaye/gelir oranı da sert bir düşüş yaşamıştı. İlk bakışta tüm servet sahiplerinin yaştan bağımsız olarak bundan aynı derecede etkilendiğini düşünebiliriz. Ancak kaybedecek çok şeyi olmayan, daha genç nesiller bu savaş dönemi şoklarından sonra daha çabuk toparlanmıştır. 1940 yılında 60 yaşında olan ve tüm servetini bir bombardımanda, kamulaştırmayla ya da iflasla kaybetmiş birinin toparlanma şansı pek de yoktu: Muhtemelen 1950-1960 döneminde 70 ya da 80 yaşında ölmüş ve vârislerine hiçbir şey bırakamamıştı. Buna karşılık 1940 yılında 30 yaşında olan ve her şeyini kaybetmiş birinin (muhtemelen çok da bir şeyi yoktu) savaştan sonra servet birikimi için yeterince zamanı olmuştu ve 1950'lerde 40 yaşına geldiğinde 70 yaşındakilerden daha zengin hale gelmiş olmalıydı. Savaş tüm sayaçları sıfırladı ya da sıfıra yakın bir duruma getirdi, bu da kaçınılmaz olarak servetin daha genç insanların elinde birikmesine yol açtı. Bu açıdan bakınca, 20. yüzyılda yazgıları değiştiren ve kapitalizmin alt edildiği yanılsamasını yaratan bu iki savaştır.

Bu durum İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki yıllarda gözlemlediğimiz aşırı derecede düşük miras akışının da asıl sebebidir: 1950-1960 döneminde vâris durumuna gelen kişiler, ebeveynleri bu şoklardan sonra toparlanmak için yeterli süreye ve ölüm anında da pek de büyük bir servete sahip olmadıkları için, miras yoluyla pek de kayda değer bir servet elde edemediler.

Bu düşünce miras akışındaki çöküşün neden servetin kendisindeki çöküşten daha şiddetli olduğunu da anlamamızı sağlar –miras akışındaki düşüş servettekinin iki katıdır. II. Kısım'da gösterdiğimiz üzere, toplam özel servet 1910-1920 dönemiyle 1950-1960 dönemleri arasın-

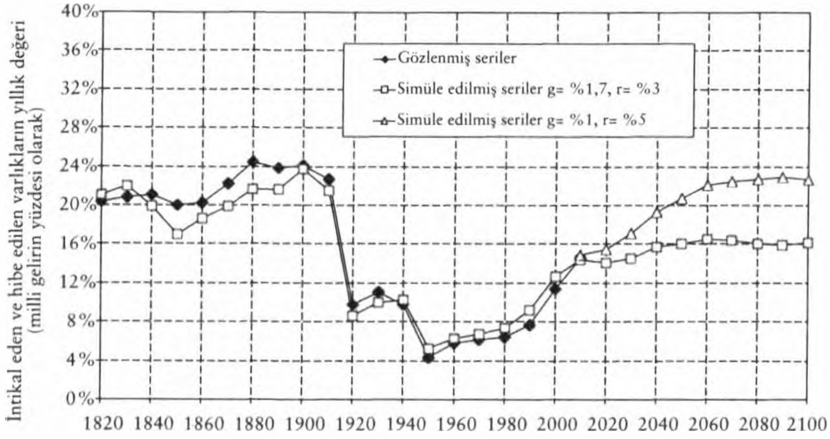
da üçte iki oranında azalmıştı: Özel sermaye birikimi yedi yıllık milli gelire karşılık gelirken, bu dönemde yalnızca iki buçuk yıllık milli gelire karşılık gelmeye başladı (bkz. Grafik 3.6). Mirasın yıllık akışı neredeyse altıda beş oranda düştü: Birinci Dünya Savaşı öncesinde milli gelirin yaklaşık %25'ine karşılık gelirken, 1950'li yıllarda milli gelirin yalnızca %4-5'ine karşılık geliyordu (bkz. Grafik 11.1).

Ancak asıl mesele bu durumun uzun sürmemesidir. "Yeniden inşa kapitalizmi" doğası gereği bir geçiş evresidir ve bazılarının düşündüğü gibi yapısal bir dönüşümü ifade etmez. 1950-1960 yıllarında sermaye yeniden birikmeye ve sermaye/gelir oranı (β) yükselmeye başladığında, servet de bir kez daha yaşlanma sürecine girdi, ölüm anındaki servetin yaşayanların servetine oranı (μ) bir kez daha yükseldi. Servetler büyüdükçe sahipleri de yaşlandı, bu da miras yoluyla edinilen servetin daha güçlü bir biçimde geri dönmesine zemin hazırladı. 1960 yılına geldiğimizde, 1947 yılında gözlemlenen profil çoktan geçmişte kalmıştı: 60 ve 70 yaş grupları, 50 yaş grubundan bir kerte daha zengindi (bkz. Tablo 11.1). 80 yaş grubunun geri dönüşü ise 1980'lerde gerçekleşti. 1990-2000 döneminde servet sahiplerinin yaşındaki artış daha da hız kazandı. 2010 yılında, 80 yaş grubunun ortalama serveti 50 yaş grubunun ortalama servetinden %30 daha fazladır. Eğer buna farklı yaş gruplarının ölümden önce hibe ettikleri de eklenecek olursa (Tablo 11.1'de dâhil edilmemiştir), profilde yükselişin 2000-2010 döneminde daha da ivme kazandığını, 70 ve 80 yaş grubunun 50 yaş grubuna oranla iki kat fazla servete sahip olduğu 1900-1910'dakine yaklaşık bir seviyede olduğunu görürüz; günümüzde yaşam süresi artmış olsa da bu seviye μ oranının oldukça yüksek olduğunu gösterir (bkz. Grafik 11.5).

21. Yüzyılda Miras Akışı Nasıl Evrilecek?

Miras akışının geçtiğimiz yıllardaki hızlı yükselişinin, bu yükselişin devam edip etmeyeceği sorusunu beraberinde getirmesi doğaldır. Grafik 11.6 21. yüzyıl için iki olası değişim yaşanabileceğini gösteriyor. Asıl senaryo 2010-2100 döneminde yıllık büyüme oranının %1,7 ve sermayenin net getirisinin %3 seviyesinde olacağı varsayımına dayanıyor.[16] Alternatif senaryo ise büyümenin 2010-2100 döneminde %1 seviyesine ineceği, sermayenin getirisinin de %5'e çıkacağı varsayımına dayanı-

Grafik 11.6
Gözlem ve Simülasyon, Miras Akışı, Fransa, 1820-2100



Teorik modele dayanan simülasyonlar miras akışının 21. yüzyıldaki seviyesinin büyüme oranı ve sermayenin net getiri oranına bağlı olacağını göstermektedir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

yor.[1] Bunun gerçekleşmesi mümkündür; örneğin sermaye ve sermaye gelirleri üzerindeki kurumsal gelir vergisi de dâhil olmak üzere tüm vergiler kaldırılırsa ya da sermayenin gelirden aldığı pay yükselirken bu vergilerin oranı düşerse böyle bir durumla karşılaşabiliriz.

Asıl senaryoda (1820-2010 dönemindeki değişimi başarıyla açıklayan) teorik modele dayanan simülasyonlar, yıllık miras akışındaki artışın 2030-2040 dönemine dek süreceğini göstermektedir; daha sonra milli gelirin %16-17'sine karşılık gelen bir seviyede sabitlenecektir. Alternatif senaryoya göre ise miras akışındaki artış 2060-2070 dönemine dek sürecek ve milli gelirin %24-25'ine karşılık gelen,1870-1910 döneminde gördüğümüze benzer bir seviyede sabitlenecektir. İlk durumda miras geçmişteki önemini kısmen kazanır; ikinci durumda ise tam bir geri dönüş olacaktır (en azından miraslar ve hibelerin toplam tutarı bakımından); ancak her iki durumda da 21. yüzyılda miras ve hibe akışının, özellikle de bu oranın istisnai biçimde düşük olduğu 20. yüzyılın ortasına kıyasla oldukça yüksek olması beklenmektedir.

Bu tahminlerin belirsizlikler içerdiğinin ve yalnızca aydınlatıcı değerleri nedeniyle kullanıldıklarının altını çizmemiz gerekiyor. Miras akışının bu yüzyılda geçireceği değişim birçok ekonomik, demografik ve politik parametreye bağlıdır ve tarih bize bu parametrelerin de büyük ölçüde

öngörülemeyen değişimlere bağlı olduğunu göstermiştir. Farklı sonuçlara varan farklı senaryolar düşünmek elbette mümkündür: Mesela nüfus ya da ekonomide olağanüstü bir büyüme (bu pek mantıklı görünmüyor) ya da özel sermaye veya miras hakkındaki kamu politikalarında radikal bir değişim (bu daha gerçekçi bir varsayım) yaşanabilir.[18]

Yaş grubundaki değişimin öncelikle tasarruf alışkanlıklarına, yani insanların servet biriktirme gerekçelerine bağlı olduğunu da vurgulamamız gerekiyor. Ayrıntılı bir biçimde tartıştığımız gibi, bu sebepler çok sayıdadır ve büyük bir çeşitliliğe sahiptir, ayrıca önemleri bireyden bireye değişir: Servet emeklilik beklentisi ya da işsizlik olasılığı için (yaşam döngüsü ya da ihtiyati tasarruf); aile serveti oluşturmak ya da var olanı büyütmek için; sadece zenginliğin ve saygınlığın zevkleri için (hanedan birikimi ya da saf birikim) biriktirilebilir. İnsanların tüm servetlerini yaşadıkları süre içinde geçerli olacak bir ranta dönüştürmeyi tercih ettiği ve arkasında hiçbir şey bırakmadan öldüğü bir dünyayı hayal etmek de teorik açıdan elbette mümkündür. Böyle bir davranış 21. yüzyılda birdenbire baskın davranış haline gelirse, miras akışı da elbette büyüme oranı ya da sermaye getirisine bağlı olmaksızın sıfıra düşecektir.

Yine de elimizdeki bilgiler ışığında Grafik 11.6'da gösterilen iki senaryonun en makul senaryolar olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle de, 2010-2100 dönemindeki tasarruf alışkanlıklarının geçmiştekinden farklı olmayacağı varsayımından hareket ettik, bu varsayımı şöyle açıklayabiliriz: Bireysel davranışların çeşitliliğini bir yana bırakırsak,[19] tasarruf oranının gelir ve başlangıç sermayesi büyüdükçe arttığını, ancak bu durumun yaş grupları arasında çok da farklılık göstermediğini saptıyoruz. İlk bakışta şunu görüyoruz: İnsanlar genelde yaşlarından bağımsız bir biçimde, ortalama olarak aynı oranda tasarruf etmektedir. Özelde ise yaşam beklentisi ne olursa olsun, yaşam döngüsü teorisinin daha yaşlı olanların daha az tasarruf ettiği şeklindeki öngörüsünün doğru olmadığını görüyoruz.[20] Bunun sebebi hiç şüphesiz aile servetinin aktarılmasının önemli oluşudur (yaşlı nüfusa sahip toplumlarda bile hiç kimse arkasında bir şey bırakmadan ölmek istemez), buna ayrıca servetin beraberinde getirdiği güvenlik hissi gibi saf birikim mantığı da eşlik eder.[21] Modigliani'nin üstünkörü bir biçimde ele aldığı servetteki yüksek yoğunlaşma (her bir yaş grubunda dahi en üst onda birlik dilimin her zaman toplam servetin en az %50-60'ına sahip olduğu gerçeği) tüm bu olguları açıklayabilecek

tek şeydir. Hanedan tarzı servet birikiminin yol açtığı eşitsizliğin 1950-1960 döneminde başlayan geri dönüşü, yaşlıların neden tasarruf ettiğini (servetin çoğu, varlıklarını satmaya gerek duymadan yaşam tarzını sürdürebilen bireylere aittir), haliyle de miras akışındaki artışın neden devam ettiğini ve yeni dengenin nasıl sürdürüldüğünü açıklar –toplumsal hareketlilikte belli bir artış vardır, ama bu artış sınırlıdır.

Asıl önemli nokta, verili bir tasarruf alışkanlıkları yapısı içinde, sermayenin getiri oranı yükselip, büyüme oranı düştükçe bu birikim sürecinin iyice hız kazanıp eşitsizliğinin artmasıdır. *Otuz Altın Yıl* dönemindeki yüksek büyüme oranı, 1950-1970 döneminde µ oranındaki ve dolayısıyla veraset akışındaki nispeten yavaş artışa da kısmen açıklık getirir. Buna karşılık, büyümenin hızının düşük olması da servetteki yaşlanmanın neden arttığını ve 1980'lerden sonra miras yoluyla edinilen servetin neden yeniden önem kazandığını açıklar. Sezgisel olarak bakarsak, büyüme hızlıysa, örneğin ücretler yılda %5 artarsa, genç nesillerin servet biriktirmesi ve bu konuda yaşlılarla aşık atması daha kolay olacaktır. Ücretlerdeki büyüme yılda %1-2 oranına gerilerse, servetteki büyüme sermayenin getirisindeki büyümeyle aynı hızda olacağı için, yaşlılar servet birikiminde yine öne geçecektir.[22] Bu basit ancak önemli süreç, µ oranı ve miras akışındaki değişimi, aynı zamanda da gözlemlenen ve simüle edilen serilerin 1820-2010 dönemi serileriyle neden bu kadar benzeştiğini hakkıyla göstermektedir.[23]

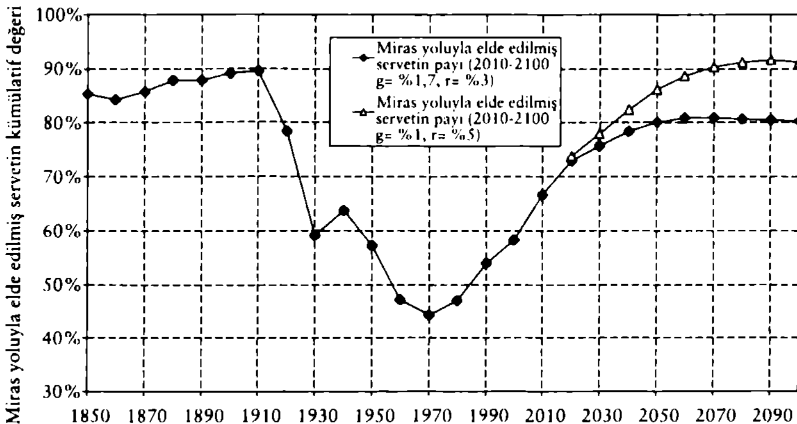
Belirsizlikler bir yana, doğal olarak bu simülasyonların geleceğe de kılavuzluk edebileceğini düşünebiliriz. Teorik açıdan, geniş bir tasarruf alışkanlığı grubu için, büyümenin sermayenin getirisine kıyasla düşük olması halinde µ'deki artışın ölüm oranındaki (m) düşüşü tam olarak dengelediğini, bu yüzden de µ x m çarpımının yaşam beklentisine değil, tamamen nesil süresine bağlı hale geldiğini göstermek mümkündür. Vardığımız asıl sonuç şu: %1'lik bir büyümenin yaratacağı etki sıfır büyümenin yaratacağı etkiden farklı değildir, her iki durumda da yaşlanan bir nüfusun tasarruflarını harcayacağına ve miras yoluyla servet edinmenin sonunu getireceğine dair sezgilerin boşa çıktığını görüyoruz. Nüfusun yaşlı olduğu bir toplumda, vârisler mirasa daha geç yaşta erişirler ancak eriştikleri tutar (en azından miras kalanlar için) daha fazladır, dolayısıyla miras yoluyla edinilen servetin genel olarak öneminden hiçbir şey kaybetmediğini söyleyebiliriz.[24]

Yıllık Miras Akışından Miras Yoluyla Edinilmiş Servet Birikimine

Yıllık miras akışından miras yoluyla edinilen servet birikimine nasıl geçeriz? Miras akışı hakkında ve vefat edenlerin, vârislerin, hibe edenlerin ve hibe edilenlerin yaşlarına dair ayrıntılı veriler, 1820-2010 dönemindeki her bir yıl için, o yıl hayatta olan (o yıldan önceki otuz yıl boyunca miras ya da hibe yoluyla edinilmiş servetler toplanır; erken yaşta elde edilen miraslarda ya da yaşam süresinin aşırı uzun olması durumunda bu otuz yıllık süre uzatılır, tam tersi durumlarda ise kısaltılır) bireylerin toplam servetinin ne kadarının miras yoluyla edinilmiş olduğunu tahmin etmemize ve dolayısıyla da toplam özel servetin ne kadarının miras yoluyla edinilmiş olduğunu belirlememize izin vermektedir. Bu yöntemle varılan başlıca sonuçlar, yukarıda tartıştığımız iki senaryonun 2010-2100 dönemine ait simülasyonlarından elde edilen sonuçları da yansıttığımız Grafik 11.7'de görülebilir.

Şunları akılda tutmamız gerekiyor: Yıllık miras akışının milli gelirin %20-25'ine karşılık geldiği 19. yüzyılda ve erken 20. yüzyılda miras yoluyla edinilmiş servet özel servetin neredeyse tamamına karşılık geliyordu, bu oran %80-90 arasında bir yerdedir ve yükselme eğilimi taşır.

Grafik 11.7
Miras Yoluyla Edinilmiş Servetin Toplam Servet İçindeki Payı, Fransa, 1850-2100



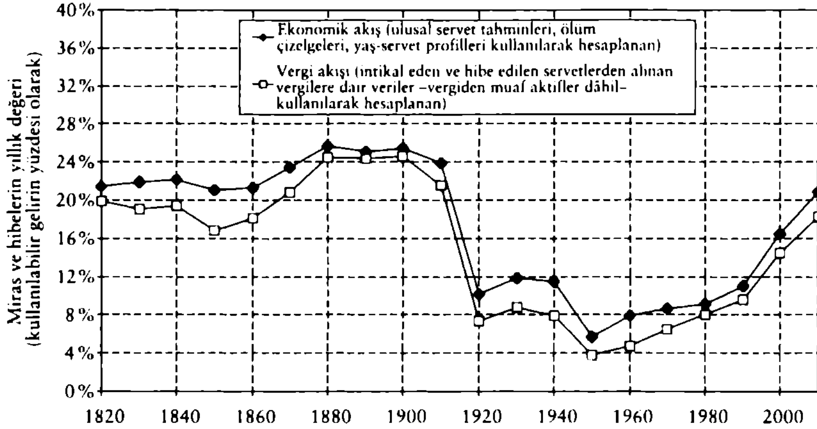
Miras yoluyla edinilmiş servet 19. yüzyılda Fransa'daki toplam servetin %80-90'ına karşılık gelmekteydi, bu pay 20. yüzyılda %40-50 seviyesine düşmüştür ve 21. yüzyılda %80-90 seviyesine geri dönmesi olasıdır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Yine de tüm toplumlarda, tüm servet düzeylerinde servet sahibi bireylerin önemli bir kısmının –%10-20 arasında– sıfırdan başlayıp yaşamları boyunca biriktirerek servet sahibi olduğunun altını çizmemiz gerekiyor. Yine de vakaların çoğunda servet miras yoluyla edinilir. Bu bizi şaşırtmamalıdır: Yaklaşık otuz yıllık bir süre için milli gelirin %20'sine karşılık gelen bir yıllık miras akışına sahipsek, otomatik olarak devasa bir miras ve hibe birikimi ortaya çıkar; bu birikimin seviyesi altı yıllık milli gelirin karşılığıdır ki bu da servetin neredeyse tamamı demektir.[25]

20. yüzyıl boyunca miras akışında yaşanan büyük daralmanın ardından bu denge tamamen dönüşmüştür. En alt seviyeye 1970'lerde ulaşılmıştır: Küçük servetler ve az birikimle geçen birkaç on yıl sonra, miras yoluyla geçen sermaye toplam sermayenin %40'ından biraz fazlasına karşılık gelmekteydi. Tarihte ilk kez –yeni kurulan ülkeler hariç olmak üzere– yaşayanların biriktirdiği servet, servetin %60'ına karşılık geliyordu. Şu iki nokta önemli: Bir, sermayenin yapısı savaştan sonra gerçek anlamda değişmiştir; iki, bu istisnai dönemden bugün çıkıyoruz. Bu dönemden çıktığımızı artık söyleyebiliriz: Miras yoluyla edinilmiş servetin toplam servet içindeki payı 1970'lerden bu yana sürekli artmış, 1980-1990 döneminde toplam servette en büyük paya sahip servet biçimine dönüşmüştür ve en son rakamlara göre 2010 yılında Fransa'da toplam sermayenin neredeyse üçte ikisini temsil etmektedir, geri kalanını ise tasarrufla sağlanan birikim oluşturur. Günümüzde miras akışı çok yüksek seviyelerdedir; bu eğilim sürerse, miras yoluyla edinilen servetin toplam servetteki payı da giderek artacak, 2020 yılında %70'i geçecek ve 2030-2040 döneminde %80 seviyesine yaklaşacaktır. Büyümenin %1 ve sermayenin getirisinin %5 olduğu senaryoya göre, miras yoluyla edinilmiş servetin payı artmaya devam edebilir, 2050-2060 döneminde %90'a varabilir ya da *Belle Époque*'taki seviyelere yaklaşabilir.

Böylece 20. yüzyıl boyunca yıllık miras akışını (milli gelirin oranı olarak) gösteren U şeklindeki eğriye, miras yoluyla edinilmiş servetin birikiminin gözalıcı seviyesini (milli gelirin oranı olarak) gösteren U şeklindeki eğrinin eşlik ettiğini görüyoruz. Bu iki eğri arasındaki bağlantıyı anlayabilmek için, miras akışının seviyesini, II. Kısım'da milli gelirin %10'u civarında olduğunu belirttiğimiz tasarruf seviyesiyle kıyaslayabiliriz. Miras akışının milli gelirin %20-25'ine tekabül etmesi –19. yüzyılda durum buydu– her yıl miras ve hibelerden elde edilen

Grafik 11.8
Hanehalkının Kullanılabilir Gelirinin Bir Dilimi Olarak Yıllık Miras Akışı, Fransa, 1820-2010



Hanehalkının (milli gelirden aldığı pay yerine) kullanılabilir gelirinin bir dilimi olarak ifade edilmiş yıllık miras akışı 2010 yılında %20 seviyesindedir ve bu seviye 19. yüzyıldaki seviyeye yakındır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

tutarların yeni tasarrufların iki katı olduğu anlamına gelir. Buna miras kalmış sermayeden elde edilen gelirlerin sağladığı tasarrufları da eklediğimizde (19. yüzyılda tasarrufun büyük bir kısmını bu oluşturuyordu), miras yoluyla edinilmiş servetin tasarrufla elde edilenden daha fazla olması kaçınılmaz hale gelir. Buna karşılık, miras akışı milli gelirin %5'ine ya da yeni tasarrufların yarısına karşılık gelecek kadar azalırsa –1950-1960 döneminde olduğu gibi– tasarrufla elde edilen sermayenin miras yoluyla elde edilenden büyük olmasında şaşırtıcı bir yan yoktur. Asıl mesele şudur: Yıllık miras akışı 1980-1990 döneminde tasarruf seviyesini geçmiş ve 2000-2010 döneminde de bu seviyenin çok daha üstüne çıkmıştır. Bugün (miras ve hibe toplamı) milli gelirin neredeyse %15'ine karşılık gelmektedir.

Söz konusu tutarlarla ilgili daha iyi fikir vermesi açısından hanehalkının sahip olduğu (nakdi) gelirin Fransa gibi bir ülkede bugün milli gelirin %70-75'ine karşılık geldiğini anımsamakta fayda var (büyük tutarlara karşılık gelen ayni transferler, sağlık, eğitim, güvenlik, kamu hizmetleri vs. bu gelire dâhil edilmemiştir). Miras akışını, şimdiye dek yaptığımız gibi milli gelire oranlamak yerine bu kullanılabilir gelire oranlamaya kalkarsak (bkz. Grafik 11.8), 2010'lu yıllarda Fransa'daki hanehalkının

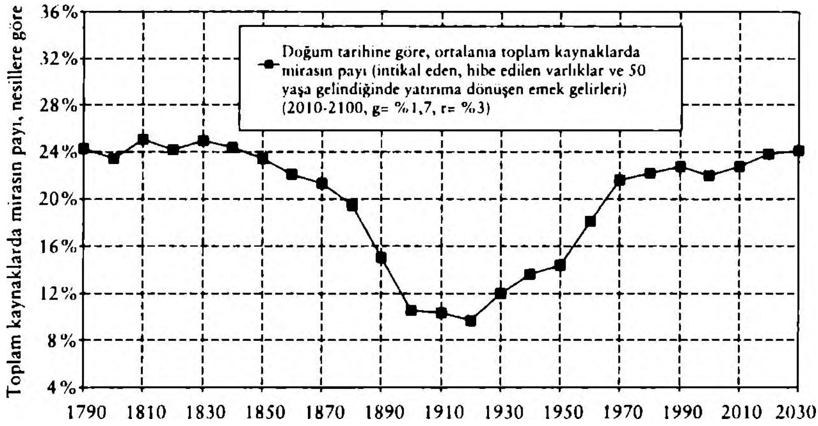
her yıl miras ve hibelerden elde ettiği tutarın kullanılabilir gelirlerinin %20'sini oluşturduğunu görürüz, bu sayede de mirasın günümüzde de 1820-1910 dönemindeki kadar önemli olduğunu söyleyebiliriz. 5. Bölüm'de açıkladığımız gibi, zamansal ve mekânsal karşılaştırmalarda referans payda olarak (kullanılabilir gelir yerine) milli geliri kullanmak muhtemelen daha doğrudur. Yine de kullanılabilir gelirle karşılaştırma, günümüzdeki durumu daha somut bir biçimde yansıtmaktadır ve miras yoluyla edinilmiş servetin hanehalkının parasal kaynaklarının (örneğin tasarruf edilebilir kaynaklarının) halihazırda beşte birine karşılık geldiğini görmemizi sağlar, bu servet yakın zamanda kullanılabilir gelirin dörtte birine çıkacak, hatta daha fazlasını oluşturacaktır.

Vautrin'in Söylevine Geri Dönüş

İnsanların hayatında mirasın neyi temsil ettiğine dair daha somut bir fikir edinebilmek ve Vautrin'in dile getirdiği varoluşsal soruya (mirasla erişilebilecek yaşam düzeyi/çalışarak erişilebilecek yaşam düzeyi) net bir yanıt verebilmek için izlenecek en doğru yol kendimizi 19. yüzyılın başından bu yana Fransa'da miras yoluyla servet edinmiş nesillerin yerine koymak ve onların yaşamları boyunca erişebildikleri farklı kaynakları karşılaştırmak olacaktır. Mirasın elimize her yıl geçen bir kaynak olmadığını doğru bir biçimde kavramamızı yalnızca nesil merkezli ve yaşamı bir bütün olarak ele alan bu bakış açısı sağlayabilir.[26]

İlk olarak Fransa'da 1790-2030 arasında doğmuş nesillere aktarılan toplam kaynaklar içinde mirasın payının nasıl değiştiğini ele almamız gerekiyor (bkz. Grafik 11.9). Şu yöntemle ilerledik: Yıllık miras akışını gösteren seriler ve vefat edenlerin, vârislerin, hibe edenlerin ve hibe edilenlerin yaşlarına dair ayrıntılı verilerle işe başladık, miras yoluyla edinilmiş servetin doğum yılına göre belirlenen ömür boyunca sahip olunan kaynaklar içindeki payını hesapladık. Tüm kaynakları, yani miras yoluyla (veraset ve hibe) edinilen servet ve emek gelirlerinin toplamını –vergiler düşüldükten sonra–, farklı yıllar için Fransa'da geçerli olan net ortalama sermaye getiri oranını kullanarak, bireyin yaşam süresine karşılık gelen bir süre boyunca aktifleştirdik.[27] Bu yöntem soruya yönelik en geçerli ilk yaklaşımdır, ancak mirasın rolünü küçümsememize yol açabilir, çünkü vârisler (ve daha genel olarak büyük bir servete sahip

Grafik 11.9
Toplam Kaynaklar İçinde (Miras ve Emek) Veraset ve Hibe Yoluyla İntikal Eden Varlıkların Payı, 1790-2030 Döneminde Doğmuş Nesiller İçin



19. yüzyılda doğmuş nesillerin toplam kaynaklarının %25'i miras ve hibelerden oluşuyordu, bu oran 1910-1920 döneminde doğmuş (1950-1960 döneminde vâris durumuna gelen) nesiller için %10 seviyesinin altındadır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

herkes) genellikle çalışmayla kazanılmış gelirin tasarrufa ayrılan payına ödenen faiz oranından daha yüksek orandaki bir sermaye getirisi elde edebilecek durumdadır.[28]

Vardığımız sonuçlar şunlardır: Fransa'da 1790'lı yıllarda doğmuş tüm insanları ele alırsak, miras ve hibenin yaşam boyu elde edilen toplam kaynakların yaklaşık %24'üne tekabül ettiğini tespit ediyoruz ve bu da emek gelirlerinin %76'ya tekabül ettiği anlamına geliyor. 1910'lu yıllarda doğmuş nesil için miras ve hibenin toplam payı %25, emek gelirininkiyse %75'tir. Bu durum 19. yüzyıl boyunca ve Birinci Dünya Savaşı'na dek doğmuş tüm nesillerin kaynakları için yaklaşık olarak geçerlidir. Miras ve bağışların %25'lik payının, milli gelirin bir dilimi olarak ifade edilen miras akışından biraz daha yüksek olduğunu (19. yüzyılda %20-25) fark ediyoruz: Bunun sebebi sermaye gelirlerinin –genellikle milli gelirin üçte biri civarındadır– *de facto* olarak bölünerek, bir kısmının miras ve hibeye, bir kısmının da emek gelirlerine paylaştırılmasıdır.[29]

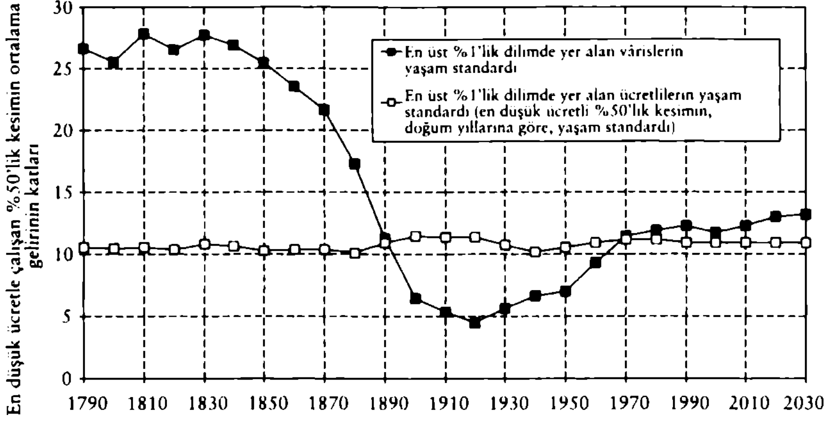
1870-1880 yıllarından itibaren dünyaya gelmiş nesiller için, toplam kaynaklarda miras ve hibenin işgal ettiği pay giderek küçülmeye başlamıştır: Bunun sebebi, bu kişilerin giderek sayısı artan bir bölümünün mirasa konma zamanının Birinci Dünya Savaşı sonrasına denk

gelmesi ve ailelerinin servetlerinin maruz kaldığı şoklar yüzünden beklediklerinden çok daha azını elde edebilmeleridir. Bu konuda en şanssız nesil 1910-1920 döneminde doğanlardır: Bu neslin mensuplarının İkinci Dünya Savaşı sonrasında ve 1950-1960 döneminde mirasa konması gerekiyordu, bu dönem miras akışının en düşük seviyede olduğu dönemdi, dolayısıyla da miras ve hibe toplam kaynaklarının yalnızca %8-10'una karşılık geliyordu. Tekrardan yükselişe geçmesi 1930-1950 döneminde doğmuş nesillerle başladı, bu nesiller 1970-1990 döneminde mirasa kondu ve ellerine bu yolla geçen kaynaklar toplam kaynaklarının %12-14'üne tekabül ediyordu. Ancak en önemlisi, 1970-1980 döneminde doğmuş, 2000-2010 döneminde miras ve hibe almaya başlamış olan nesillerle birlikte miras 19. yüzyıldan bu yana olmadığı kadar önemli hale geldi: Toplam kaynakların %22-24'ü civarında bir servet aktarımı söz konusuydu. Tüm bunlar muhteşem bir tarihsel tecrübeyi, "mirasın sonu"nun geldiği bir çağı arkamızda bıraktığımızı, aynı zamanda da 20. yüzyılda farklı nesillerin tasarruf ve sermaye konusunda ne denli farklı tecrübeler yaşadığını gösteriyor: *Baby boom* nesli, iki savaş arası dönemin ya da 20. yüzyıl başının savaşlarla mahvolmuş nesilleri gibi, her şeyi kendi başına yaptı; buna karşılık 20. yüzyılın üçüncü çeyreğinde doğanlar, miras ve hibe yoluyla edinilmiş servetin gücünü 19. yüzyıl ya da 21. yüzyılın nesilleriyle neredeyse aynı derecede tecrübe etti.

Rastignac İkilemi

Şu ana dek yalnızca ortalamaları ele aldık. Oysa miras yoluyla edinilmiş servetin temel niteliklerinden biri büyük bir eşitsizlik içinde dağıtılmasıdır. Önceki tahminlerin içine bir yandan mirastaki, diğer yandan emek gelirlerindeki eşitsizlikleri ekleyerek, nihayet Vautrin'in karanlık söylevinin farklı dönemler için ne denli geçerli olduğunu analiz edebileceğiz. Grafik 11.10, (Balzac'ın 1798 doğumlu karakteri) Eugène de Rastignac'ın da mensup olduğu, 18. yüzyılın sonunda ve 19. yüzyılda doğmuş nesillerin gerçekten de, eski kürek mahkûmu tarafından tasvir edilen korkunç bir ikileme düştüklerini gösteriyor: Mirasa konarak, eğitim ve çalışmanın sağlayabileceğinden çok daha yüksek bir yaşam standardına erişmek mümkündür.

Grafik 11.10
1790-2030 Doğumlu Nesillerin Rastignac İkilemi



19. yüzyılda miras yoluyla edinilmiş servetin en üst %1'lik diliminin kaynaklarının sağlayabileceği yaşam standardı, gelir hiyerarşisinin en üst %1'lik kesiminin kaynaklarının sağlayabileceğinden çok daha yüksektir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Kaynakların farklı seviyelerini olabildiğince somut ve anlaşılması kolay bir biçimde yorumlayabilmek için, bu kaynakları işçilerin en düşük ücretli %50'sinin farklı dönemlerdeki yaşam seviyelerinin katları olarak ifade ettik. "Halkın yaşam düzeyi" olarak nitelendirebileceğimiz bu yaşam standardı, genellikle söz konusu dönemin milli gelirinin yaklaşık yarısına karşılık gelmekte ve bir ülkedeki eşitsizliği değerlendirmemiz için önemli bir referans noktası teşkil etmektedir.[30]

Vardığımız sonuçlar şunlardır: 19. yüzyılda en zengin vârislerin %1'lik diliminin (kendi nesli içinde, en büyük mirasa konmuş kişilerin %1'i) bir ömür boyunca eline geçen kaynaklar, halkın yaşam düzeyinin yaklaşık 25-30 kat üstündedir. Diğer bir ifadeyle, ailesinden miras ya da evlilikten hediye yoluyla böyle bir servet edinen biri, yaşamı boyunca 25-30 adet hizmetçinin ücretini ödeyebilecek durumdadır. Aynı zamanda en yüksek emek geliri elde eden %1'lik dilimin kaynakları (Vautrin'in söylevinde de sözü geçen, hâkim, savcı, avukat gibi meslek ehli) ise alt sınıfın kaynaklarının yaklaşık olarak on katına tekabül etmektedir.

Bu hiç de fena bir gelir değildir, ancak yine de çok daha düşük bir yaşam standardı olduğu açıktır. Vautrin'in de gözlemlediği gibi böyle mesleklere sahip olmak da pek kolay değildir: Bunun için hukuk fakültesinden başarıyla mezun olmak yetmez, genelde uzun yıllar hiçbir ba-

şarı garantisi olmadan gizli saklı işler kovalamayı gerektirir. Bu koşullar altında en üst %1'lik dilimden bir mirasa konmak mümkünse, böyle bir fırsatın kaçmasına kuşkusuz izin vermemek gerekirdi, en azından bir an durup düşünmeye değer bir seçenekti.

Şimdi aynı hesaplamayı 1910-1920 döneminde doğmuş nesiller için yaparsak, çok daha farklı tercihlerle karşılaşırız. En üst %1'lik dilimin kaynakları, halkın yaşam standardının neredeyse beş katıdır. En yüksek ücretli mesleklerin en üst %1'lik dilimi, bu standardın 10-12 katı daha yüksek bir yaşam standardını sağlayabilmektedir (ücret hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminin uzun vadede toplam ücretlerin %6-7'sini almayı sürdürmesinin bir sonucudur bu).[31] Tarihte ilk kez, ücret hiyerarşisinin en üst diliminde olmak, miras yoluyla edinilmiş servet hiyerarşisinin en üst diliminde olmaktan daha yüksek bir yaşam standardı sunmaktaydı.

Baby boom neslinin tercihi de bu yöndedir: 1940-1950 döneminde doğmuş bir Rastignac, ücret hiyerarşisinin en üst %1'lik dilimine giren bir mesleğe sahip olmak (halkın yaşam standardının 10-12 katını sunan kaynaklara sahip bir meslek) ve dönemin Vautrin'lerinden uzak durmak isterdi (zira servetin en üst %1'lik dilimi alt sınıfın kaynaklarının 6-7 katına sahipti). Tüm bu nesiller için çalışma ile elde edilen başarı daha ahlaki olduğu gibi, çok daha da kârlı hale gelmişti.

Somut bir ifadeyle, bu sonuçlar aynı zamanda bu dönem boyunca ve 1910-1950 arasında doğmuş tüm nesiller için, gelir hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminde yer alan kişilerin esas olarak emekleriyle geçinen insanlar olduğunu göstermektedir. Bu, yalnızca tarihte (Fransa'da ve muhtemelen tüm diğer Avrupa ülkelerinde) ilk kez yaşandığı için değil, ama aynı zamanda bu dilim her toplumda önemli bir kesimi temsil ettiği için ciddi bir değişimdi.[32] 7. Bölüm'de gördüğümüz üzere, en üst %1'lik dilim ülkeyi ekonomik, politik ve sembolik açıdan şekillendirmede önemli roller üstlenen geniş bir elit sınıfı temsil eder.[33] Tüm geleneksel toplumlarda (1789 yılında aristokrasinin nüfusun %1-2'sini temsil ettiğini anımsayalım) ve *Belle Époque*'ta (Fransız Devrimi'nin alevlendirdiği umutlar dışında) bu grup her zaman miras yoluyla edinilmiş sermayenin tahakkümü altında kalmıştır. 20. yüzyılın ilk yarısında dünyaya gelmiş nesiller böyle bir tahakkümle karşı karşıya değildi, bu da çok önemli bir değişimdi, toplumsal ilerlemenin geri çevrilemeyeceği ve eski düze-

nin sonunun geldiği inancını pekiştirmişti. *Otuz Altın Yıl* döneminde eşitsizlikler ortadan kalkmış değildi elbette, ancak bu konuya öncelikle ücretlerdeki eşitsizlik açısından, daha iyimser bir açıdan bakılabiliyordu. Kuşkusuz mavi yakalı işçiler, beyaz yakalı işçiler ve yöneticilerin ücretleri arasında ciddi farklar vardı –bu farklar Fransa'da 1950-1960 döneminde yükselişe geçmiştir. Yine de herkesin emeğe saygı ve meritokrasi ideali etrafında bir araya geldiği bir toplum söz konusuydu ve bu dönemde insanlar miras yoluyla edinilmiş servetin keyfi bir biçimde yol açtığı eşitsizliklerin geçmişte kaldığını düşünüyordu.

1970-1980 döneminde ya da ondan sonra doğmuş nesiller için ise durum tamamen farklıdır. Bir kere yaşam tercihleri çok daha karmaşık hale gelmiştir: En üst %1'lik dilimin miraslarının getirisi, emek gelirleri hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminin gelirine yakındır (hatta biraz daha yüksektir: Mirasla gelen servetin en üst %1'lik diliminin kaynakları halkın yaşam standardından 12-13 kat fazlaydı, emek gelirlerinin en üst %1'lik dilimi ise halkın yaşam standardından 10-11 kat fazlaydı). Yine de 21. yüzyılda eşitsizliklerin ve en üst %1'lik dilimin yapısının, 19. yüzyıldakinden çok farklı olduğu görülüyor: Bunun sebebi servetteki yoğunlaşmanın bugün geçmişte olduğu kadar yüksek olmamasıdır.[34] Günümüz nesillerinin karşılaştığı eşitsizlikler ve toplumsal yapılar, Vautrin'in alaycı bir biçimde tasvir ettiği dünya (emeğin mirasın tahakkümü altında olduğu dünya) ile *Otuz Altın Yıl* döneminin büyülü dünyası (emeğin mirası tahakküm altında tuttuğu dünya) arasında yer alan bir dünyaya aittir. Vardığımız bu sonuçlardan hareketle, Fransa'da bugün toplumsal hiyerarşinin en üst %1'lik dilimini temsil eden nüfusun kaynaklarının, neredeyse eşit oranda miras yoluyla edinilmiş sermaye ve emek gelirinden oluştuğunu söyleyebiliriz.

Rantiyelerin ve Yönetici Kadroların Basit Aritmetiği

Toparlayalım. Servet ve rant toplumunun, yani miras yoluyla edinilmiş sermayenin gelirlerinin, toplumsal hiyerarşide emek gelirlerinden daha baskın olduğu, Balzac ya da Jane Austen'ın tasvir ettiğine benzer bir toplumun zenginleşebilmesinin iki koşulu vardır. Öncelikle sermaye birikiminin ve onun içinde de miras yoluyla edinilmiş sermayenin ağırlığının fazla olması gerekir. Tipik olarak sermaye/gelir oranının %5-6 seviye-

sinde olması, sermaye birikiminin büyük bir kısmının miras yoluyla elde edilmiş sermayeden oluşması gerekir. Böyle bir toplumda –18. yüzyılda, 19. yüzyılda ve 1914'e dek olduğu gibi– miras yoluyla edinilmiş servet, farklı nesillerin sahip olduğu ortalama kaynakların yaklaşık dörtte birine (hatta sermaye getirisindeki eşitsizlik hakkında daha yüksek bir tahmin yapılırsa üçte birine) karşılık gelebilir. Miras yoluyla edinilmiş sermayenin birikimiyle ilgili bu ilk koşul 21. yüzyılda bir kez daha oluşmak üzeredir.

İkinci koşul, miras yoluyla edinilmiş servetteki yoğunlaşmanın aşırı derecede yüksek olmasıdır. Bu servetler, emek gelirlerine benzer şekilde dağılsaydı (miras yoluyla edinilmiş servetler ve emek gelirleri toplamı içinde en üst onda birlik, yüzde birlik kesimlerin payları benzer düzeylerde olsaydı), Vautrin'in dünyası asla var olamazdı: Emek gelirleri, miras yoluyla edinilmiş servetin gelirlerinden çok daha büyük bir hacim oluşturacağı için (en azından üç kat daha büyük),[35] emek gelirlerinin en üst %1'lik dilimi sistematik olarak ve otomatik biçimde miras gelirlerinin en üst %1'lik diliminden çok daha büyük olacaktı.[36]

Yoğunlaşma etkisinin hacim etkisine baskın duruma gelebilmesi için, miras hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminin miras yoluyla edinilmiş toplam servetin çok ağırlıklı bir bölümünü tek başına elinde tutması gerekir. 18. ve 19. yüzyıllardaki durum tam olarak budur, toplam servetten en üst %1'lik dilimin payı bu yüzyıllarda yaklaşık %50-60 seviyesindeydi (İngiltere'de veya *Belle Epoque* Paris'inde %70), bu da emek gelirleri hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminin aldığı paydan 10 kat fazladır (bu %1'lik dilimin payı %6-7 seviyesindedir ve bu seviye uzun zaman sabit kalmıştır). Servetteki yoğunlaşmanın ücretteki yoğunlaşmaya oranı (10/1), hacimler arasındaki (3/1) oranı dengelemeye yeterlidir ve bu oran, 19. yüzyılın servet merkezli toplumunda en üst %1'lik dilimdeki (miras yoluyla edinilmiş) bir servetin sağladığı yaşam koşullarının, en üst %1'lik dilimdeki emek gelirinin sağlayabileceğinden nasıl 3 kat daha iyi olabildiğini açıklar (bkz. Grafik 11.10).

Rantiyelere ve yönetici kadrolara ilişkin bu basit aritmetik, miras ve emek hiyerarşisinin en üst %1'lik dilimlerinin 21. yüzyıl Fransa'sında da neden yaklaşık bir denge durumunda olduğunu izah etmektedir: Servetteki yoğunlaşma, ücretteki yoğunlaşmadan üç kat fazladır (servet sahibi en üst %1'lik dilim toplam servetin %20'sine sahipken, ücretlerin en üst %1'lik dilimi toplam ücretlerin %6-7'sini almaktadır), do-

layısıyla yoğunlaşma etkisi hacim etkisini kabaca dengeler. *Otuz Altın Yıl* döneminde yönetici kadroların vârislere nasıl baskın geldiğini de görebiliyoruz (3/1 oranındaki yoğunlaşma, 10/1 oranındaki hacim etkisini dengeleyemeyecek kadar küçüktür). Beklenmedik şokların ya da belli kamu (özellikle de vergi) politikalarının yol açtığı bu durumları bir yana bırakacak olursak, eşitsizliklerin "doğal" yapısının rantiyelerin yönetici kadrolardan baskın olmasına yol açtığını söyleyebiliriz. Özellikle de büyümenin yavaş, sermayenin getirisinin de büyüme oranından açık ara yüksek olduğu bir durumda, servet o denli yoğun hale gelecektir ki sermaye gelirlerinin en üst %1'lik diliminin emek gelirlerinin en üst %1'lik diliminden çok daha baskın hale gelmesi kaçınılmaz olacaktır (en azından en mantıklı dinamik modeller uyarınca).[37]

Klasik Servet Toplumu: Balzac ve Austen'ın Dünyası

19. yüzyıl romancıları yaşadıkları dönemin toplumsal yapısını tasvir etmek için elbette bugün kullandığımız kategorileri kullanmamıştır, ancak bugün de sahip olduğumuz yerleşik bir mantığı, rahat bir yaşamı yalnızca büyük servetin sağlayabileceği mantığını derinlemesine tasvir etmişlerdir. Para birimi, edebi tarz ya da konu seçimi haricinde, Manş Denizi'nin iki ayrı yakasında, Balzac ve Austen tarafından ayrıntılı bir biçimde dile getirilen eşitsizlik yapıları, büyüklük seviyeleri ve tutarlar çarpıcı bir biçimde benzerdir. 2. Bölüm'de belirttiğimiz gibi, her iki romancının da tasvir ettiği enflasyonsuz dünyada parasal simgeler büyük ölçüde sabitti, bu sayede de orta halli bir durumdan çıkıp, asgari derecede seçkin bir yaşam sürebilmek için ne kadarlık bir gelir (ya da servet) gerektiğini tam olarak yazabiliyorlardı. Her iki yazar için de maddi ve psikolojik eşik, dönemin ortalama gelirinin 30 katıydı. Bu seviyenin altına düşüldüğünde, bir Balzac ya da bir Austen karakterinin onurlu bir yaşam sürmesi zorlaşıyordu. 19. yüzyıl İngiltere'si ya da Fransa'sında en zengin %1'lik dilimdekilerin bu eşiği geçmesi pekâlâ mümkündü (en üst %0,5'lik, hele %0,1'lik dilimdekiler için hiç sorun değildi): Bu toplumsal kesimin sınırları belliydi ve makul sayıda insanı kapsıyordu. Bu kesim bir azınlıktı elbette, ancak bu kesime mensup insan sayısının toplumun yapısını tayin etmeye ve bir roman dünyasını beslemeye yettiğini söyleyebiliriz.[38] Ama ne denli yüksek ücrete sahip olursa olsun meslek

sahibi hiç kimsenin dâhil olamayacağı bir kesimden söz ediyoruz: En yüksek ücret alan %1'lik dilimdekilerin böyle bir yaşam standardını yakalaması kesinlikle mümkün değildi (en yüksek ücretli %0,1'lik dilim için bile).[39]

Bu romanların çoğunda maddi, toplumsal ve psikolojik unsurlar birbirlerinden ayrılmaz bir biçimde daha ilk sayfalarda okura takdim edilmiş ve ilerleyen bölümlerde bu çerçeveye atıf yapılmıştır. Bu sayede okur romandaki karakterleri toplumun geri kalanından ayıran şeyleri, onların hayatlarına, mücadelelerine, stratejilerine ve umutlarına şekil veren maddi göstergeleri akılda tutabiliyordu. *Goriot Baba*'da yaşlı adam gözden düşünce, Vauquer'nin pansiyonunun en pis odasında kalmaya ve yıllık harcamalarını 500 franka (yaklaşık olarak dönemin ortalama yıllık geliridir –Balzac için yoksulluk sınırı budur)[40] düşürmek için en kötü yemeklerle beslenmeye mecbur kalır. Yaşlı adam, kızları için her türlü fedakârlığı yapmış ve her birinin 500.000 franklık bir drahoma ya da ortalama gelirin 50 katı olan 25.000 frank değerinde yıllık rant elde etmesini sağlamıştır: Balzac'ın romanlarında servet birimi, gerçek varlığın ve seçkin yaşamın sembolü budur. İki kesim arasındaki tezat bu nedenle romanın en başında kurulur. Balzac yine de fakruzaruret ile gerçek varlık arasında her türlü –bazıları daha orta halli olan– ara durumlar var olduğunu unutmaz. Rastignac'ların Angoulême yakınındaki küçük arazisi yılda zar zor 3.000 frank getirmektedir (ortalama gelirin 6 katı). Balzac'a göre bu, kırsal kesimin soylularının parasızlığını gösteren tipik bir örnektir, Eugène'in ailesi onun başkentteki hukuk eğitimi için yılda yalnızca 1.200 frank harcayabilecek durumdadır. Vautrin'in söylevinde, genç Rastignac'ın uzun bir çaba sonrasında kraliyet savcısı olarak bir ihtimal kazanabileceği 5.000 franklık (ortalama gelirin 10 katı) yıllık ücret orta halli kesimin durumunu temsil eder –eğitimle de hiçbir yere varamaz. Balzac amacın asgari olarak dönemin ortalama gelirinin 20-30, hatta 50 katına ya da daha fazlasına, Matmazel Victorine'in bir milyon frankının getireceği yıllık 50.000 franka, yani ortalama gelirin 100 katına ulaşmak olduğu bir toplumu resmeder (Delphine ve Anastasie buna drahoma sayesinde ulaşmıştır).

Cesar Birotteau'da gözüpek parfümcü de bir milyon franklık bir servete kavuşur, yarısını kendisi ve karısı için saklar ve 500.000 frankını kızının drahoması için feda eder: Böylelikle, kızının daha iyi bir evlilik

yapabileceğini ve damadı olacak kişinin noter Roguin'in işini rahatça devralabileceğini düşünmektedir. Karısı onun gerçekçi davranmasını ister ve onu yıllık 2.000 frank gelirle emekli olabilecekleri ve kızlarını da yalnızca 8.000 franklık bir rant karşılığında evlendirebilecekleri konusunda ikna etmeye çalışır, ancak César onu dinlemez: Sonunun, yalnızca 5.000 franklık bir rantla emekli olmuş ortağı Pillerault'ya benzemesini istemez. İyi bir yaşam için, ortalama gelirin 20-30 katı bir gelire sahip olmak zorundadır: 5-10 katı bir gelirle insan sadece hayatta kalmayı başarabilir.

Aynı büyüklük seviyelerini Manş'ın öteki yakasında da buluyoruz. *Akıl ve Tutku*'da, hem maddi hem psikolojik boyuta sahip çekirdek olay, kitabın en başında John Dashwood ve karısı Fanny arasında geçen korkunç diyalogla kurulur. Dönemin ortalama gelirinin 100 katı kadar, yani yılda 4.000 pound gelir getiren Norland arazisi John'a miras kalmıştır (1800-1810 döneminde yıllık ortalama gelir 30 poundun biraz üstündeydi).[41] Norland büyük bir arazidir, Jane Austen romanlarındaki servetin zirvesidir. Albay Brandon da yılda 2.000 poundluk bir gelir getiren Delaford arazisiyle (ortalama gelirin 60 katından fazla) dönemin büyük bir arazi sahibi profiline sahiptir; diğer romanlarda yıllık 1.000 poundun bir Austen kahramanı için fazlasıyla yeterli olduğunu görürüz. Buna karşılık yılda 600 pound (ortalama gelirin 20 katı) gelir elde eden John Willoughby söz konusu olduğunda, bu yetersiz kabul edilir ve bu kadar yakışıklı ve müsrif bir adamın bu kadar az parayla nasıl bu denli rahat bir yaşam sürdürdüğü çevresi için merak konusu olur. Marianne'ı perişan ve teselli edilemez bir halde bırakıp, 50.000 poundluk (yıllık 2.500 poundluk rant ya da ortalama gelirin 80 katı) bir drahomaya sahip Miss Grey'i tercih etmesinin sebebi de kuşkusuz budur –Miss Grey'in drahoması (o dönemin döviz kuruna göre çevrildiğinde) Matmazel Victorine'in bir milyon franklık drahomasıyla neredeyse aynı değerdedir. Balzac'ta da olduğu gibi, bunun yarısı kadar –Delphine ya da Anastasie'nin sahip olduğu gibi– bir drahoma da fazlasıyla tatmin edicidir. Mesela, Lord Norton'ın tek kızı Miss Morton 30.000 poundluk sermayesiyle (1.500 pound ya da ortalama gelirin 50 katı gelir), ideal bir vâris ve oğluna eş arayan her anne için ideal bir seçenektir; bu annelerin başında ise onun oğlu Edward ile evlendiğini hayal eden Mrs. Ferrars gelmektedir.[42]

İlk sayfalardan itibaren John Dashwood'un zenginliği ile onun üvey kardeşleri Elinor, Marianne ve Margaret'ın yoksulluğu arasındaki tezatı görürüz, üvey kardeşleri anneleriyle birlikte yılda 500 poundluk bir gelirle geçinmek zorundadır (kişi başına 125 pound düşer, bu da ortalama gelirin yalnızca 4 katıdır) ve böyle bir gelir onların uygun eşler bulmaları için yeterli değildir. Devonshire bölgesinin dedikodularına zevkle hâkim olan Mrs. Jennings, onları balolardan, nezaket ziyaretlerinden ve müzikli akşam toplantılarından haberdar etmeye bayılır. Böylece hem iyi zaman geçireceklerini, hem de genç ve çekici adaylarla tanışabileceklerini düşünür, sözünü de pek sakınmaz: "Servetinizin küçük olması onlarda tereddüt yaratmış olabilir." Balzac'ta olduğu gibi, Jane Austen'ın romanlarında da mütevazı bir yaşam için ortalama gelirin 5-10 katı bir gelir gerekir. Yıllık 30 poundluk bir gelire yakın ya da bu gelirin altındaki olasılıklardan bahsedilmez bile, bunun sebebi de bu seviyenin hizmetçilerin yaşam koşullarından biraz daha iyi koşullara karşılık gelmesidir, yani sözünü etmeye bile değmez. Edward Ferrars yıllık 200 pound bir gelirle Deliford papazı olmayı kabul ettiğinde (ortalama gelirin 6-7 katı), neredeyse bir aziz muamelesi görür. Bir yandan da dengiyle evlenmediği için ailesinin ceza olarak bıraktığı küçük servetten ve Elinor'un evlenirken getirdiği cüzi drahomadan gelir elde etse de, çiftin durumu pek de iç açıcı değildir ve "İkisi de yıllık üç yüz elli poundluk bir gelirin yaşamın zevkini çıkarmalarına yeteceğini düşünecek kadar âşık değildi."[43] Bu mutlu ve erdemli neticenin meselenin özünü görmemize engel olmasına izin vermeyelim: Ölüm döşeğindeki babasına söz vermiş olmasına rağmen, nefret uyandıran Fanny'nin tavsiyesine uyup, üvey kardeşlerine yardım etmeyi ya da devasa servetinin bir parçasını onlarla paylaşmayı reddeden John Dashwood, Elinor ve Marianne'ı orta halli ve onur kırıcı bir yaşam sürmeye zorlar. Onların kaderi kitabın başındaki dehşet verici diyalogla tayin edilmiştir.

19. yüzyılın sonunda aynı türden bir parasal düzeni ve eşitsizlik yapısını ABD'de de görebiliyoruz. Henry James'in 1881 yılında yayımlanan ve William Wyler tarafından "The Heiress" [Miras] (1949) adıyla sinemaya muhteşem bir biçimde uyarlanan *Washington Square* [Washington Meydanı] isimli romanında, olaylar drahomanın tutarına dair bir kafa karışıklığının etrafında döner. Rakamların acımasızlığını ve şakaya gelmediklerini keşfederiz. Catherine Sloper'ın nişanlısı, drahoma rantının bel bağladığı gibi 30.000 değil, 10.000 dolar de-

ğerinde olduğunu (ortalama gelirin 60 katı yerine 20 katı) öğrenince kaçar. Catherine'in otoriter, aşırı zengin dul babası, *Savaş ve Barış*'ta Prens Bolkonski'nin Prenses Marie'nin karşısındaki halini andıran bir biçimde, Catherine'e "Çok çirkinsin" der. Orson Welles de *The Magnificent Ambersons* [Şahane Ambersonlar] filminde, bir zamanlar yıllık 60.000 dolar geliri varken (ortalama gelirin 120 katı), 1900-1910 civarında otomobil devrimi yüzünden her şeyini kaybedip, yıllık 350 dolardan az (ortalama gelirin altında) bir ücretle işe giren ukala vâris George'un düşüşünü anlatır.

Aşırı Servet Eşitsizliği, Yoksul Bir Toplumda Bir Medeniyet Koşulu mudur?

19. yüzyıl romancılarının yalnızca kendi zamanlarındaki gelir ve servet hiyerarşisini ayrıntılı bir biçimde tasvir etmekle yetinmemeleri ilginçtir. Bu yazarlar insanların nasıl yaşadığıyla ve gündelik yaşamın gerçekleri açısından gelirin farklı seviyelerinin ne anlama geldiğiyle de somut bir biçimde ilgilenmişlerdir. Sırası gelmişken belirtelim, bu alaka bazen servetteki eşitsizliğin kısmen meşrulaştırılmasını da içerir, yani okur bir anlamda satır aralarında böyle bir eşitsizlik olmazsa, dar bir elit çevrenin maddi meseleler dışında başka şeylerle ilgilenmesinin olanaksızlaşacağı teziyle karşılaşır: Aşırı eşitsizlik neredeyse medeniyetin bir koşuludur.

Özellikle Jane Austen 19. yüzyılın gündelik yaşamını ayrıntılı bir biçimde tasvir eder ve bize yemeğin, mobilyaların, giysilerin ve seyahat etmenin ne kadara patlayacağını anlatır. Elbette, modern teknolojinin olmadığı bir ortamda her şey hem maddi hem de zaman açısından maliyetlidir ve hizmetlilerin yardımını gerektirir. Yiyecek toplanması (muhafaza edilmesi o dönemde zordur) ve yemek pişirilmesi için hizmetçilere ihtiyaç vardır. Giysiler bedava değildir: En az süslü elbise bile birkaç aylık, hatta yıllık ortalama gelire bedel olabilir. Seyahat etmek aşırı maliyetlidir. Atlara, at arabasına, onlara bakacak, onları besleyecek personele vs. ihtiyaç vardır. Okur, böyle bir yaşamın ortalama gelirin yalnızca 3-5 katını elde eden biri için çok zor olacağını nesnel olarak teslim edecektir, çünkü aksi takdirde kişinin tüm zamanını gündelik yaşamın ihtiyaçlarını karşılamak için harcaması gerekir. Kitaplar, müzik aletleri, takılar ya da balo elbiseleri istiyorsanız, zamanın ortalama gelirinin 20-30 katı bir gelire sahip olmaktan başka çareniz yoktur.

Uzun dönemler için satınalma gücünü karşılaştırmanın hem zor hem de basitleştirici olduğunu kitabın I. Kısmında belirtmiştik, zira tüketim alışkanlıkları, fiyatlar, birçok açıdan ve tek bir endekse hapsedilemeyecek kadar ciddi değişimler geçirmiştir. Buna rağmen resmi göstergelere göre, 1800 yılı civarında İngiltere ve Fransa'daki kişi başına ortalama satınalma gücü 2010 yılındakinden on kat düşüktür. Diğer bir ifadeyle, 1800 yılında ortalama gelirin 20-30 katı bir gelirle sürdürülen bir yaşamın koşulları, bugün ortalama gelirin 2-3 katıyla sürdürülen yaşamınkinden daha iyi değildir. 1800 yılında ortalama gelirin 5-10 katı bir gelirin satınalma gücü, bugünün asgari ücreti ile ortalama ücreti arasında bir yerlere tekabül eder.

Bununla birlikte, Balzac ya da Austen karakterleri, ismini bile bilmediğimiz düzinelerce hizmetçinin hizmetinden her durumda faydalanırlar. Romancılar bazen kendi karakterlerinin gösteriş merakıyla ve abartılı ihtiyaçlarıyla dalga geçerler, mesela kendisini Willoughby ile seçkin bir evlilik yapmış olarak hayal eden Marianne'ın yanakları, hesaplamalarına göre yılda 2.000 poundluk bir gelirden (dönemin ortalama gelirinin 60 katından fazla) azıyla yaşamanın çok zor olacağını söylerken kızarır: "Taleplerimin abartılı olmadığı konusunda eminim. Yeterli sayıda hizmetçi, bir, belki iki at arabası ve av için birkaç at, bu tutardan azı bu masrafları karşılamaya yetmez."[44] Elinor, kız kardeşinin abarttığına işaret etmeden duramaz. Vautrin'e gelince o da onurlu bir yaşam sürebilmek için asgari 25.000 franklık bir gelir (ortalama gelirin 50 katı) gerektiğini söyler. Özellikle de ayrıntılı bir biçimde giyim, hizmetçi ve seyahat masraflarına vurgu yapar. Hiç kimse ona abarttığını söylemez, Ama Vautrin o kadar hayasızdır ki bütün okuyucular bunu zaten bilir.[45] Rahat bir yaşam için gerekli olan, benzer bir utanmaz ihtiyaçlar silsilesiyle Arthur Young'ın gezi yazılarında da karşılaşırız.[46]

Bazı karakterlerinin abartılı oluşunu bir yana bırakacak olursak, 19. yüzyıl romancılarının eşitsizliğin belli bir açıdan gerekli olduğu bir dünyayı tasvir ettiğini söyleyebiliriz: Yeterince zengin bir azınlık olmasaydı, hiç kimse hayatta kalmak dışında bir şeyle ilgilenmezdi. Bu eşitsizlik yorumu kendisini en azından meritokrasi ile tanımlamadığı için ilgiyi hak eder. Bir anlamda bir azınlığın diğer herkes yerine yaşadığı bir dünyadır bu, ancak hiç kimse bu azınlığın daha övgüye değer ya da erdemli olduğunu söylemeye kalkmamıştır. Bu evrende onurlu bir

yaşam sürmek ancak servete sahip olmakla mümkündü ve herkes bu gerçeğin farkındaydı: Bir diplomaya ya da bir vasfa sahip olmak üretime katılmaya ve dolayısıyla da ortalama gelirin 5-10 katı bir gelir elde etmeye elbette izin verirdi, ancak daha fazlasına değil. Modern meritokratik toplumlarda, özellikle ABD'de yaşam, altta kalanlar için çok daha zordur, zira böyle toplumlar üstünlüğü adalet, erdem ve liyakat üzerinden, hatta altta kalanların yeterince verimli olmaması üzerinden meşrulaştırmaktadır.[47]

Zengin Toplumlarda Meritokratik Aşırılık

En ateşli meritokratik inançların genellikle mirasın yol açtığı eşitsizliklerden daha meşru gibi göründükleri için iyice ağırlaşan ücret eşitsizliklerini meşrulaştırma yoluna gittiğini görmek ilginçtir. Napoléon döneminden Birinci Dünya Savaşı'na dek Fransa'da aşırı yüksek ücretlerle çalışan (dönemin ortalama gelirinin 50-100 katı ücret alan) kesimin oldukça dar olduğunu görüyoruz, bu kesime devletin bakanları da dâhildir ve bu dar kesimin yüksek ücret alması daima –Korsika'nın soylu azınlığından gelen imparatorun kendisi tarafından da– en kabiliyetli ve nitelikli bireylerin de kendi ücretleriyle zengin vârisler kadar onurlu ve seçkin bir yaşam sürebilme hakkına sahip olduğu düşüncesiyle meşrulaştırılmıştır (bir anlamda Vautrin'e yukarılardan gelen bir yanıttır bu). Adolphe Thiers'nin 1831 yılında Temsilciler Meclisi'nde dile getirdiği gibi: "Valiler de yaşadıkları bölgelerin önemli sakinlerininkiyle aynı düzeyde bir yaşama sahip olabilmelidir".[48] 1881'de Paul Leroy-Beaulieu, devletin yalnızca en düşük ücretleri artırmakla çok ileri gittiği açıklamasını yapar. Leroy-Beaulieu, yaşadığı dönemde üst kadroları işgal eden ve "sıradan kişilere muazzam gelen rakamlarda" ücret alan, "yıllık 15.000-20.000 frank"tan biraz fazlasını kazanan ücretli kesimi savunmuştur, aslında bunun altında bir ücret "seçkin bir yaşam sürebilmek ve tasarruf edebilmek için" zaten yeterli değildi.[49]

Bu meritokrasi savunmasının en endişe verici tarafı, Jane Austen'ın ihtiyaç ve onur konusundaki düşüncelerinin pek bir anlam ifade etmediği en zengin toplumlarda da aynı savla karşılaşmamızdır. 2000-2010 döneminde ABD'de insanlar, üst düzey yöneticilerin astronomik ücretlerinin de (ortalama gelirin 50-100 katı) benzer bir savla meşrulaştırıldığını

sıklıkla duymuşlardır: Bu ödüllendirmeler olmasa, gerçek servete erişebilecek kişilerin yalnızca büyük miraslara konmuş vârislerden ibaret olacağı, bunun da adil olmadığı üzerinde ısrarla durulur; o zaman üst düzey yöneticilere milyonlarca avro gelir ödenmesinin, sosyal adalete hizmet ettiği sonucuna varmamız gerekir.[50] Böyle bir savın, gelecekte karşımıza çıkacak, geçmiştekine kıyasla daha büyük ve şiddetli eşitsizliklere nasıl zemin hazırladığını görüyoruz. Geleceğin dünyası arkamızda bıraktığımız iki korkunç dünyanın bir bileşimi olabilir: Bir yanda miras yoluyla edinilmiş sermayenin yol açtığı büyük eşitsizliklerin geri dönüşü, diğer yanda ise liyakat ve verimlilik değerlendirmeleriyle meşrulaştırılan ve şiddetlendirilen ücret kaynaklı eşitsizlikler (fark edileceği üzere bu meşrulaştırma pek de gerçeklere dayanmamaktadır). Meritokratik aşırılık bizi bu nedenle üst düzey yöneticiler ile rantiyeler arasında sürecek ve bu iki kesim dışındaki herkesi mahvedecek bir yarışa sürükleyebilir.

Aynı zamanda modern toplumlarda eşitsizliklerin meşrulaştırılmasında kullanılan meritokratik inançlarla yalnızca hiyerarşinin tepesinde değil, alt sınıf ile orta sınıf arasındaki farklılıklara dair açıklamalarda da karşılaşırız. 1980'li yılların sonunda Michèle Lamont ABD ve Fransa'daki "üst orta sınıf"ın temsilcileriyle birkaç yüz ayrıntılı görüşme yaptı, bu görüşmeler yalnızca büyük metropolleri (New York, Paris gibi) değil, Indianapolis ve Clermont-Ferrand gibi daha küçük şehirleri de kapsıyordu. Bu kişilere meslek yaşamları, kendi toplumsal kimliklerini ve toplumdaki konumlarını nasıl algıladıkları, onları diğer toplumsal grup ve kategorilerden ayıran şeyin ne olduğu soruldu. Bu çalışmanın başlıca sonuçlarından biri her iki ülkede de "eğitimli elit" kesimin öncelikle kendi kişisel başarılarına ve ahlaki niteliklerine vurgu yapması ve bunları özen, sabır, çalışma, gayret vs. (ayrıca hoşgörü, iyilik vs.) gibi terimleri kullanarak tarif etmesidir.[51] Austen ve Balzac'ın romanlarındaki erkek ve kadın kahramanlar ise kendi kişisel niteliklerini (metinlerde adı bile geçmeyen) hizmetçilerininkiyle karşılaştırmaya asla ihtiyaç duymamışlardır.

Küçük Rantiyeler Toplumu

Bugünün dünyasına, tam olarak 2010'lu yılların Fransa'sına geri dönelim. Tahminlerimize göre, 1970-1980 dönemi ve sonrasında dünyaya

gelmiş nesillerin tüm yaşamları boyunca sahip olacağı –miras ve emek gelirinden oluşan– toplam kaynakların dörtte biri mirastan oluşacaktır. Söz konusu tutarların toplamına bakacak olursak, mirasın günümüzde de neredeyse 19. yüzyıldaki kadar önemli hale geldiğini söyleyebiliriz (bkz. Grafik 11.9). Bu tahminlerin asıl senaryomuza dayandığını bir kez daha belirtmemiz gerekiyor: Eğer alternatif senaryoyu geçerli kılacak koşullar (yavaş büyüme, daha yüksek bir net sermaye getirisi) bir araya gelirse, miras 21. yüzyıl nesillerinin kaynaklarının üçte biri, hatta onda dördü kadarını teşkil edecektir.[52]

Ancak mirasın toplam hacminin bir kez daha geçmişteki seviyeye ulaşması, onun toplumsal açıdan aynı rolü oynadığı anlamına gelmez. Belirttiğimiz üzere, servetteki yoğunlaşmanın kayda değer bir biçimde azalması (en üst %1'lik dilimin payının bir yüzyıl içinde üç kat düşmesi, 1910-1920'lerde %60 iken, 2010'lu yılların başında %20'nin altına düşmesi) ve servet sahibi bir orta sınıfın ortaya çıkması büyük servetlerin sayısının bugün, 19. yüzyıl ya da *Belle Epoque*'takilere kıyasla daha az olduğu anlamına gelir. Daha somut bir ifadeyle Goriot Baba ya da César Birotteau'nun kızları için gözden çıkardığı –yıllık 25.000 frank ya da o dönemde kişi başına ortalama yıllık gelirin 50 katına karşılık gelen rant getiren– 500.000 franklık drahoma günümüzde yılda 1,5 milyon avro seviyesinde (30.000 avroluk kişi başına ortalama yıllık gelirin 50 katı) bir faiz, kâr payı ya da rant sağlayan 30 milyon avroluk bir mirasa karşılık gelir.[53] Bu büyüklükteki servetler, hatta daha büyükleri bugün de var, ancak servet ve mirasların toplam tutarı geçmişteki seviyelere ulaşsa da, bu servetler 19. yüzyıldakine kıyasla daha az sayıdadır.

Ayrıca bugün hiçbir romancı anlattığı hikâyede Balzac'ın, Jane Austen'ın ya da Henry James'in yaptığı gibi 30 milyon avroluk bir servete yer vermez. Bunun tek sebebi, geleneksel göstergeleri muğlaklaştıran enflasyondan sonra parasal atıfların edebiyattan çıkartılması değildir; rantiye tipinin kendisi de edebiyattan çıkmış ve onların gidişiyle birlikte, eşitsizliğin toplumsal temsilleri toptan değişmiştir. Çağdaş edebiyatta ve kurmaca eserlerde toplumsal kesimler arasındaki eşitsizlikler neredeyse sadece emek, ücret ve niteliklerin yarattığı farklılıklar biçiminde ortaya çıkmaktadır. Servet hiyerarşisinin meydana getirdiği toplumsal bir yapının yerini, baştan başa emek ve beşeri sermaye hiyerarşisi üzerine kurulmuş bir yapılanma almıştır. Örneğin 2000-2010 döneminde birçok

Amerikan televizyon dizisinde kadın ve erkek kahramanların diplomalarla ve çok gelişkin yeteneklerle teçhiz edilmiş olmaları gerçekten ilginçtir: Yazarlar belli ki ağır hastalıkları tedavi etmek (*Dr. House*), gizemli suçları çözmek (*Bones*) ve hatta ABD'ye başkanlık etmek (*West Wing*) için, cepte birkaç doktora, hatta bir Nobel Ödülü bulundurmanın faydalı olacağını düşünmektedirler. Bu tür televizyon dizilerinin büyük bir kısmının liyakat, diploma ve elitlerin toplumsal yararına dayanan adil bir eşitsizliğe saygı duruşunda olduğunu söylemek mantıksız sayılmaz. Yine de yakın döneme ait bazı diziler, servetle daha açık bir biçimde bağlantılı ve daha kaygı verici bir eşitsizliği ekrana taşımaktadırlar. *Damages* isimli dizide kendi çalışanlarından yüz milyonlarca dolar çalmış önemli patronlar ve paradan ya da yüzme havuzundan vazgeçmek zorunda kalmadan boşanmak isteyen, onlardan daha da bencil eşlerinin hikâyesini izleriz. Madoff vakasından esinlenen 3. sezonda, dolandırıcı borsacının çocuklarının, babalarının Karayipler'in Antigua şehrinde gizlediği aktiflerinin kontrolünü ellerinde tutmak ve böylece kendi yaşam standartlarını korumak amacıyla, her şeyi yaptıklarını izleriz.[54] *Dirty Sexy Money* isimli dizide ise gözden düşmüş, yeteneksiz ve erdemsiz vârislerin aile servetini yüzsüzce harcadığını görürüz. Bu örnek istisnaidir ve geçmişte biriktirilmiş bir servetle yaşamını sürdürmek genellikle olumsuz ve küçültücü bir şey olarak tasvir edilir; hatta karakterler arasında asgari seviyede de olsa gerçek bir duygu alışverişi olması koşuluyla, bu durum Austen ve Balzac'ta tamamen doğal karşılanır.

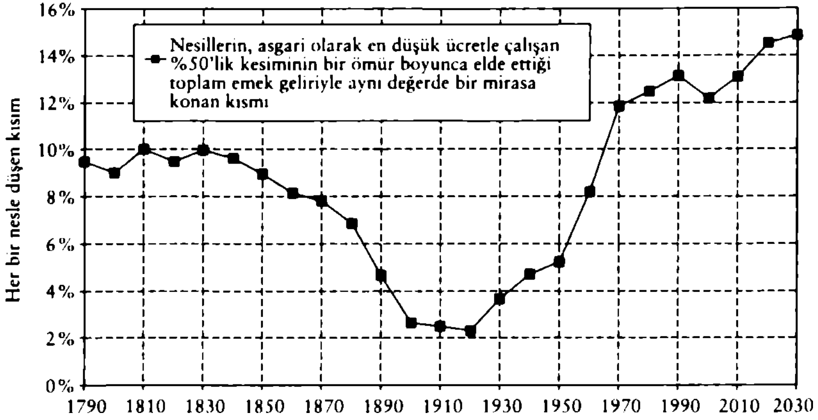
Eşitsizliğin toplumsal temsilinin geçirdiği bu büyük dönüşüm kısmen meşrudur ancak çok sayıda yanlış anlaşılmayı da içermektedir. Öncelikle eğitimin bugün 18. yüzyılda olduğundan daha önemli bir rol oynadığı açıktır. (Herkesin iyi kötü diplomaya ve belli niteliklere sahip olduğu bir dünyada, eğitimi göz ardı etmek pek de iyi bir fikir değildir: Bazı nitelikleri edinmek herkesin, hatta servet miras almış olanların bile yararınadır, hele ki bu servet vârislere biraz daha geç yaşlarında miras kalmışsa.) Yine de bu toplumun daha meritokratik hale geldiğini göstermediği gibi, milli gelirden emeğin aldığı payın arttığı (neredeyse hiç artış olmadığını görmüştük) ve herkesin her tür vasfı edinme konusunda fırsat eşitliğine sahip olduğu anlamına da gelmez. Gerçekte eğitimin yarattığı eşitsizlikler büyük ölçüde yukarıya aktarılmıştır ve eğitimin nesiller arası hareketliliği gerçekten artırdığını gösteren bir kanıt yoktur.[55] Beşeri sermayenin

intikali, finansal ya da gayrimenkul biçimindeki sermayenin intikalinden çok daha karmaşıktır (vârisin de asgari bir çaba ve irade göstermesi gerekir) ve bu da miras yoluyla edinilmiş bir servetin sonunun gelmesinin daha adil bir toplum anlamına geldiği şeklindeki –kısmen meşrulaştırılmış– yaygın inancın ortaya çıkmasına yol açmıştır.

Bana kalırsa asıl yanlış anlaşılma şuradadır: Bir kere mirasın sonu gelmemiştir, sadece miras yoluyla edinilen servetin dağılımı değişmiştir, bu da tamamen farklı bir şeydir. 21. yüzyılın başında Fransa'daki büyük servetlerin sayısı elbette 19. yüzyıldakinden daha azdır –30 milyon, hatta 5 ya da 10 milyon avroluk servetlerle bile daha az karşılaşırız. Ancak servetlerin toplam tutarı 19. yüzyıldakine yakın bir seviyeye ulaştığına göre, orta ve orta-büyük ölçekte –örneğin 200.000, 500.000, 1 milyon ya da 2 milyon avroluk– çok daha fazla sayıda servet bulunması gerekir. Bu servetler, onlardan faydalananların kariyer yaşamlarını tamamen bırakıp faiz kazancıyla yaşamalarına yetecek kadar büyük olmayabilir, ancak, özellikle de nüfusun önemli bir kesiminin bir ömür boyu çalışarak kazandığıyla kıyaslandığında, yine de hatırı sayılır tutarlardır. Diğer bir ifadeyle, az sayıdaki çok zengin rantiyenin yaşadığı bir toplumdan, daha az zengin ama daha çok sayıdaki rantiyenin yaşadığı bir topluma, bir bakıma küçük rantiyeler toplumuna geçmiş bulunuyoruz.

Bu değişimi gösteren en uygun göstergeler için Grafik 11.11'e başvurulabilir. Her bir nesilde bireylerin elde ettiği (miras ya da hibe olarak) servetin tutarı, nüfusun en az ücret alan %50'lik kesiminin bir yaşam boyunca sahip olabileceğinden fazla olmuştur. Bu tutar zaman içinde değişir: Şu anda gelir dağılımının yarısını teşkil eden ortalama ücret yıllık 15.000 avro seviyesindedir, yani bu kesim elli yıllık bir iş yaşamı boyunca toplam 750.000 avro gelir elde etmektedir (emeklilik dâhil olmak üzere). Asgari ücretin getirdiği yaşam yaklaşık olarak böyle bir yaşamdır. Grafiğin gösterdiği gibi, 19. yüzyılda bir neslin yaklaşık %10'una bu tutarların üstünde miraslar kalmıştı. Bu oran 1910-1920 döneminde doğmuş nesiller için %2'nin biraz üstünde, 1930-1950 döneminde doğmuş nesiller için de %4-5 seviyesinde olmuştur. Tahminlerimize göre, bu oran 1970-1980 döneminde doğmuş olanlar için çoktan %12 seviyesine yükselmiştir ve 2010-2020 döneminde doğanlar için %15 seviyesine ulaşabilir, hatta bu seviyeyi bile geçebilir. Diğer bir ifadeyle, her neslin yaklaşık altıda biri, yalnızca emek geliri elde eden

Grafik 11.11
Bir Neslin Kaçta Kaçı Yaşam Boyunca Çalışarak Kazanılan Toplam Gelir Kadar Bir Servet Elde Ediyor?



1970-1980 döneminde doğmuş nesillerin %12-14'ü, nüfusun en düşük ücretli işçilerden oluşan %50'lik kesiminin bir ömür boyunca elde ettiği toplam gelir tutarındaki serveti miras olarak alıyor. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

nüfusun yarısının bir ömür kazandığından (ve nüfusun bu yarısı bir sonraki nesle de hiçbir şey aktaramaz) daha fazla tutarda bir servete sahiptir.[56] Bu durum, altıda birlik vâris kesimin diploma almasına, çalışmasına engel olmadığı gibi, emeğini gelir dağılımının en altında yer alan ve nüfusun yarısına tekabül eden kesimden daha yüksek bir ücret karşılığında satmasına da engel değildir. Yine de fazlasıyla rahatsız edici bir eşitsizlik biçimi söz konusudur ve tarihte daha önce karşılaşmadığımız kadar yüksek seviyelere ulaşma aşamasındadır. Ayrıca bunun edebi temsilini üretmek ya da bunu politik açıdan düzeltmek de daha zordur, çünkü bu eşitsizlik, elitler ile toplumun geri kalanını karşı karşıya getiren bir eşitsizlik olmaktan ziyade, nüfusun geniş kesimlerini karşı karşıya getiren sıradan bir eşitsizliktir.

Rantiye, Demokrasinin Düşmanı

Diğer yandan miras yoluyla edinilmiş servetin 21. yüzyıldaki dağılımının, 19. yüzyıldaki kadar eşitsiz olmayacağının da garantisi yoktur. Bir önceki bölümde gördüğümüz gibi, servetteki yoğunlaşmanın *Belle Epoque*'taki aşırı seviyelere ulaşmasının önünde hiçbir engel yoktur, bü-

yümenin yavaşlaması ve sermaye getirisinin artması –ki vergi rekabeti kızışırsa bunun olması muhtemeldir– durumunda ise ivme kazanacaktır. Böyle bir değişim bence ciddi politik şoklara yol açacaktır. Demokratik toplumlarımız meritokratik bir dünya görüşü ya da en azından meritokratik bir umut üzerine kuruludur; eşitsizliğin akrabalık ve ranttan ziyade liyakat ve çabaya dayandığı bir topluma duyulan inancı kastediyorum. Bu inanç ve bu umut modern toplumda kritik bir rol oynar. Bunun da basit bir sebebi vardır: Demokraside tüm vatandaşların sahip olduğu hak eşitliğiyle yaşam koşullarındaki gerçek eşitsizlik arasında ciddi bir tezat vardır ve bu çelişkinin üstesinden gelebilmek için toplumsal eşitsizliklerin gelişigüzel sebeplerden değil, rasyonel ve evrensel sebeplerden kaynaklandığından emin olmak elzemdir. Eşitsizlikler bu nedenle, en azından söylem düzeyinde ve olabildiğince de gerçeklik içinde, herkes için adil ve faydalı olmalıdır ("Toplumsal farklılıklar yalnızca ortak faydaya dayandırılabilir." 1789 Bildirgesi). Émile Durkheim 1893 yılında, modern demokratik toplumların miras yoluyla edinilmiş servete uzun vadede tahammül gösteremeyeceğini ve nihayetinde mülkiyet hakkının kişilerin ölümüyle birlikte ortadan kalkacağını öngörmüştür.[57]

"Rant" ve "rantiye" sözcüklerinin 20. yüzyılda aşağılayıcı yan anlamlar kazandığını görmek de ayrıca ilginçtir. Bu kitapta bu sözcükleri ilk anlamlarıyla, yani sermayenin ürettiği yıllık gelirleri ve bu gelirlerle yaşayan bireyleri ifade etmek için kullanıyoruz. Bugün bir aktifin ürettiği rant sermaye getirisinden başka bir şey değildir; kira, faiz, kâr payı, kâr, gayrimaddi hak bedelleri ya da başka bir hukuki gelir kategorisinde olması bir şeyi değiştirmez, önemli olan bu gelirin yalnızca aktif sahipliğinden ileri gelmesi ve emekten bağımsız olmasıdır. 18. ve 19. yüzyıllarda kullanılan "rant" ve "rantiye" sözcükleri de bu ilk anlamı taşıyordu. Balzac'ın ve Austen'ın romanlarında olduğu gibi, servetin ve onun getirisinin gelir hiyerarşisinin en tepesinde yer aldığı, bu gerçeğin en azından elitler arasında bilindiği ve kabul edildiği bir dönemdi. Demokratik ve meritokratik değerler önem kazandıkça bu sözcüklerin ilk anlamlarını büyük ölçüde kaybetmeleri çarpıcıdır. 20. yüzyıl boyunca "rant" sözcüğü kaba bir sözcüğe, belki de en kötü hakaret sözcüğüne dönüştü. Bu değişim tüm dillerde gözlemlenebilir.

"Rant" sözcüğünün bugün genellikle oldukça farklı bir anlamda kullanıldığını görüyoruz ki bu daha da ilginçtir: Bir piyasadaki kusurlu bir

işleyişi ("monopol rantı" ifadesinde olduğu gibi) ya da daha genel olarak usulsüz ya da meşru olmayan kazancı ifade etmek için kullanılıyor. Bazen rantın neredeyse ekonomideki bozulmanın eşanlamlısına dönüştüğü hissine kapılıyoruz. Rant, modern akılcılığın düşmanıdır, tam ve kusursuz bir rekabet yardımıyla onun kökünü kazımak gerekir. "Rant" sözcüğünün bu tip kullanımlarına verebileceğimiz güncel ve temsili bir örnek, Avrupa Merkez Bankası başkanıyla, göreve seçildikten birkaç ay sonra, birkaç büyük Avrupa gazetesinin yaptığı mülakatta bulunabilir. Avrupa'nın sorunlarını çözmek için hangi stratejiyi izleyeceğini soran gazetecilere özlü bir yanıt vermişti: "Rantlarla mücadele etmeliyiz."[58] Stratejiye dair başka ayrıntı verilmedi. Herhalde bu önemli bankacının aklında, taksicilik, berberlik ve bunlara benzer hizmetlerdeki rekabet eksikliği vardı.[59]

"Rant" sözcüğünün bu kullanımının gündeme getirdiği problem çok basittir: Sermayenin, bu kitapta "sermayenin ürettiği yıllık rant" ifadesiyle atıfta bulunduğumuz sözcüğün asıl anlamına uygun bir biçimde gelir sağlama işlevine sahip olmasının, eksik rekabetle ya da monopolle hiçbir ilgisi yoktur. Sermaye üretim sürecinde önemli bir rol oynuyorsa, bunun karşılığının ödenmesinden daha doğal bir şey olamaz. Büyümenin yavaş olduğu bir durumda, sermayenin bu getirisinin büyüme oranından daha yüksek bir seviyede olması da neredeyse kaçınılmazdır, bu da otomatik olarak geçmişte biriktirilmiş sermayenin yol açtığı eşitsizliklerin ölçüsüzce artmasına yol açar. Bu mantıksal çelişki, sisteme bir doz rekabet eklemekle çözülemez. Rant piyasanın işleyişindeki bir bozukluk değildir: Daha çok ekonomistlerin ifadesiyle "tam rekabetin olduğu" bir sermaye piyasasının neticesidir. Sermaye piyasası, en kabiliyetsiz vârisler de dâhil olmak üzere her sermaye sahibinin ulusal ve uluslararası ekonomide karşımıza çıkan en yüksek getiriye ve en fazla çeşitliliği içeren portföye sahip olabildiği bir piyasadır. Sermayenin rant ya da gelir üretmesinde ve sermaye sahibinin bunları çalışmadan elde etmesinde şaşırtıcı bir taraf vardır. Bunda sağduyuyu küçük gören bir şeyler vardır ve gerçekte de medeniyetlerin düzenini bozmuştur, buna her zaman yumuşak olmayan tepkiler verilmiştir, bu tepkiler de faiz kazancının yasaklanmasından Sovyet tarzı komünizme kadar uzanır (buna geri döneceğiz). Ne olursa olsun, sermayenin özel mülkiyetinin bulunduğu her piyasa ekonomisinde rant vardır ve gerçektir. Tarım

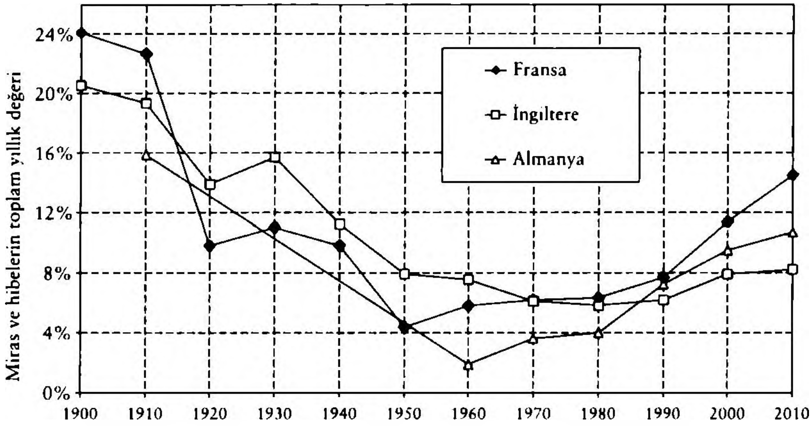
arazisi biçimindeki sermayenin endüstriyel ve finansal sermaye ya da gayrimenkul biçimini alması bu kadim gerçeği değiştirmemiştir. Bazıları ekonomik kalkınma mantığının bugün de emek ve sermaye arasındaki ayrımı yok etmeye çalıştığını düşünür. Aslında bunun tam tersi geçerlidir: Sermaye piyasalarının ve finansal aracılık hizmetlerinin giderek daha karmaşık hale gelmesi, sermaye sahipleri ile sermayenin yöneticilerini giderek daha da keskin bir biçimde birbirinden ayırmaktadır; dolayısıyla da saf sermaye geliri ile emek geliri arasındaki ayrımı da keskinleştirmektedir. Ekonomik ve teknolojik rasyonalite ile demokratik akılcılık arasında bazen hiçbir bağlantı yoktur. Aydınlanma Dönemi bunlardan ilkini başlatmıştı ve genellikle ikincisinin de bunun doğal bir sonucu olarak, âdeta bir mucize gibi ortaya çıkacağı düşünülmüştür. Oysa gerçek demokrasi ve sosyal adalet, piyasanın kurumlarına değil kendi kurumlarına ihtiyaç duyar ve ihtiyaç duyduğu kurumlar parlamentolar ve diğer resmi demokratik kurumlardan ibaret değildir.

Toparlayalım: Bu kitap boyunca vurgu yaptığımız, piyasadaki işleyiş kusurlarıyla hiçbir ilgisi olmayan ve piyasalar daha serbest ve rekabetçi duruma geldiğinde ortadan kaybolmayacağını bildiğimiz temel ıraksama kuvveti $r > g$ eşitsizliğidir. Serbest rekabetin mirasın sonunu getireceği ve daha meritokratik bir dünya yaratacağı düşüncesi tehlikeli bir yanılsamadır. Genel oy hakkı ve oy vermek için mülkiyet sahibi olmanın gerekli olmaktan çıkması, zenginlerin politika üzerindeki hukuki tahakkümüne son vermiştir (19. yüzyılda oy hakkı asgari bir servet bulundurma koşuluna bağlıydı, 1820-1840 döneminde İngiltere ve Fransa'da tipik olarak en zengin %1-2'lik dilimde yer alanlar oy verebiliyordu, bu kesim 2000-2010 dönemi Fransa'sında servet vergisine tabi olan kesime tekabül eder).[60] Ancak rantiye toplumu yaratma kabiliyetindeki ekonomik kuvvetleri ortadan kaldıramamıştır.

Mirasın Geri Dönüşü: Bu Olgu Avrupa'ya mı Özgü? Yoksa Evrensel mi?

Fransa'da mirasın geri dönüşüne dair vardığımız sonuçlar diğer ülkeleri de içine alacak şekilde genişletilebilir mi? Mevcut verilerin yetersizliği yüzünden bu soruya net bir yanıt vermek ne yazık ki mümkün değil. Görünen o ki veraset kayıtları Fransa'daki kadar zengin ve sistematik

Grafik 11.12
Avrupa'da Miras Akışı, 1900-2010



Miras akışı İngiltere ve Almanya'da olduğu gibi, Fransa'da da U şeklinde bir eğri çizmektedir. Dönem sonunda İngiltere'de hibelerin değeri olduğundan düşük gösterilmiş olabilir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

olan başka bir ülke yok. Yine de birçok nokta yerli yerine oturuyor gibi gözüküyor. Öncelikle, diğer Avrupa ülkeleri, özellikle de Almanya ve İngiltere için bugüne dek toplanmış yetersiz veriler, 20. yüzyıl Fransa'sındaki miras akışını gösteren U şeklindeki eğrinin aslında Avrupa'nın her yerindeki durumu yansıttığına işaret ediyor (bkz. Grafik 11.12).

Özellikle Almanya'ya dair ne yazık ki sınırlı sayıda yıl için mevcut olan veriler, Almanya'daki miras akışının 1914-1945 dönemi şoklarından –Fransa'dakine kıyasla– daha çok etkilendiğini, 1910 yılında milli gelirin %16'sına karşılık gelirken, 1960'larda bu oranın %2 seviyesine düştüğünü göstermektedir. Miras akışı o günden bu yana keskin ve sürekli bir çıkışı sürdürmektedir, 1980-1990 döneminde de bu çıkış ivme kazanmıştır, 2000-2010 dönemine gelene dek milli gelirin %10-11'i seviyesine ulaşmıştır. Bu oran Fransa'dakinden düşüktür (2010 yılında Fransa'da miras akışı milli gelirin %15'i seviyesindeydi), ancak 1950-1960 döneminde çok daha düşük bir seviyeden başladığını düşünecek olursak, Almanya'daki miras akışında daha güçlü bir geri dönüş yaşandığını söyleyebiliriz. Öte yandan bu iki ülkenin miras akışları arasındaki farkın tamamen sermaye/gelir oranları (β etkisi, II. Kısım'da açıklanmıştı) arasındaki farktan kaynaklandığının da altını çizmemiz gerekiyor: Eğer gelecekte toplam özel servet, Almanya'da da Fransa'da-

ki seviyeye yükselirse, miras akışı da eşitlenecektir (diğer her şey eşit ise). Almanya'da miras akışının yeniden tırmanışa geçmesinin sebebi hibelerdeki ciddi artıştır, Fransa'da da durum böyledir. Alman otoritelerinin kayıtlarına göre hibelerin yıllık hacmi 1970-1980 döneminden önce mirasların toplam tutarının %10-20'sine eşittir; sonrasında da artan oranlarla yükselmiş ve 2000-2010 yılında %60 seviyesine ulaşmıştır. Neticede, Almanya'da 1910 yılına ait miras akışının daha düşük olması, *Belle Époque*'ta Ren Nehri'nin diğer yakasında yaşanan hızlı demografik büyümenin bir sonucudur (m etkisi). İlaveten günümüzde Almanya'daki demografik büyüme durmuştur, miras akışı bu nedenle gelecek yıllarda Fransa'daki seviyeleri de geçebilir.[61] Diğer ülkelerdeki miras akışı konusunda geçmişe ait güvenilir verilere sahip olmasak da, demografik durgunluk ve düşük doğum oranlarına sahip İtalya ya da İspanya gibi diğer Avrupa ülkeleri için de aynı durumun geçerli olacağını söyleyebiliriz.

İngiltere'ye gelince, öncelikle *Belle Époque*'taki miras akışının Fransa'dakiyle neredeyse aynı olduğunu görüyoruz: Milli gelirin %20-25'i seviyesindedir.[62] Buradaki miras akışı iki dünya savaşı sonrası dönemde Fransa ve Almanya'daki kadar hızlı bir düşüş yaşamaz ve bu da özel servet birikiminin çok daha az etkilendiği (β etkisi) ve servet birikiminin de Fransa ve Almanya'daki kadar gerilere çekilmediği (μ etkisi) olgularıyla tutarlıdır. Yıllık miras ve hibe akışı 1950-1960 döneminde milli gelirin %8'i seviyesine gerilemiştir, bu oran 1970-1980 dönemine geldiğimizde %6'ya kadar düşer. 1980-1990 döneminde ciddi bir yükseliş yaşanmıştır, ancak bu Fransa ve Almanya'daki kadar güçlü bir yükseliş değildir: Elimizdeki verilere göre, İngiltere'deki miras akışı 2000-2010 döneminde milli gelirin %8'ini biraz geçmiştir.

Teorik açıdan buna çeşitli açıklamalar getirebiliriz. Özel servetin büyük bir kısmının emeklilik fonlarında tutulması ve bu nedenle vârislere aktarılamaz durumda olması, İngiltere'deki miras akışının neden daha düşük olduğunu açıklayabilir. Bu yine de kısmi bir açıklamadır, çünkü emeklilik fonları İngiltere'deki özel sermaye birikiminin yalnızca %15-20'sine tekabül eder. Ayrıca, yaşam döngüsü servetinin aktarılabilir servetin yerini aldığını kesin olarak söyleyemeyiz: Mantık çerçevesinde bakarsak, bu iki tip servet birikimini, en azından belli bir ülke çerçevesinde toplamak gerekir. Mesela emekliliğin finansmanı için daha çok emeklilik

fonlarına güvenen bir ülkeyi düşünelim; böyle bir ülkenin daha büyük bir özel servet birikimi elde edebilecek ve belki de bunun bir kısmını başka ülkelerde yatırıma çevirebilecek durumda olması gerekir.[63]

Tasarruf, miras ve hibe konularındaki psikolojik tutumların farklı olması, miras akışının İngiltere'de neden daha düşük olduğunu açıklayabilir. Böyle bir sonuca varmadan önce, 2000-2010 döneminde gözlemlenen farklılığı İngiltere'de hibe oranının düşük olması ile açıklayabiliriz –Fransa ve Almanya'da toplamda %60-80 oranında artış gösteren hibeler, İngiltere'de 1970-1980 döneminde toplam mirasın yaklaşık %10'u seviyesinde sabit kalmıştır. Hediyeleri, genel olarak hibeleri kayıt altına almanın ve bu konudaki uygulamaların ülkeden ülkeye çeşitlilik gösterdiğini göz önünde bulundurursak, bu fark nispeten şüpheli duruma gelir ve –en azından kısmen– İngiltere'de hibelerin düşük tahmin edilme ihtimalini göz ardı edemeyiz. Mirastaki artışın İngiltere'de daha düşük olmasının davranış farkını mı (Fransızlara ve Almanlara kıyasla, İngilizlerin hayattayken servetlerinin daha büyük bir bölümünü harcadığı ve sonraki nesle daha azını aktardığı varsayımı), yoksa istatistiki bir sapmayı mı (Fransa ve Almanya'da gözlemlediğimiz hibe/miras oranını uygulayacak olursak, İngiltere'nin 2000-2010 dönemi miras akışı da milli gelirin %15'i seviyesinde olacaktır, yani Fransa'nınkiyle aynı seviyede) yansıttığını kesin olarak söylememiz, elimizdeki verilerin yetersizliği yüzünden ne yazık ki mümkün değildir.

ABD hakkında erişebildiğimiz veraset kayıtları ise çok daha ciddi sorunlara yol açmaktadır. 1916 yılında getirilen federal veraset vergisi servetlerin yalnızca küçük bir kısmına uygulanmıştır (genellikle %2'sinden azına) ve hibelerdeki beyan yükümlülüğü de aynı şekilde sınırlıdır, bu yüzden de bu vergiden elde ettiğimiz istatistiki veriler fazlasıyla yetersizdir. Başka kaynakları kullanarak bu eksiği telafi etmemiz de ne yazık ki mümkün değildir. Bilhassa tüm ülkelerde istatistik kurumları tarafından yapılan araştırmalarda miras ve hibeler herkesin bildiği üzere gerçek değerlerinin altında gösterilmiştir. Bu konudaki bilgimiz bu nedenle oldukça sınırlıdır, bu araştırmalara dayanan birçok çalışma bu gerçeği gözden kaçırır. Örneğin Fransa'daki istatistiki araştırmalarda beyan edilen miras ve hibelerin, vergi kaynaklarındakinin kabaca yarısı kadar olduğunu görüyoruz (vergi kaynaklarındaki veriler de reel akışın sadece alt sınırını teşkil eder, zira yaşam sigortası poliçeleri gibi aktifler

de onun dışında kalmaktadır). Açıkça görülüyor ki, bu araştırmalara konu olan kişiler ellerine gerçekte geçen tutarı ya da servetlerinin gidişatını iyi niyetli bir biçimde beyan etmeyi ihmal etmişlerdir (bu tavrın kendisi de modern toplumlardaki miras algısına dair ilginç bir kanıttır).[64] Birçok ülkede ve özellikle ABD'de araştırma sonuçlarını vergi kaynakları ile karşılaştırmamız ne yazık ki mümkün değildir. Ancak Fransa'da halkın mirasa bakışının en az ABD'deki kadar olumsuz olduğunu düşünecek olursak, araştırmaya konu kişilerin aktiflerini gerçekte olduğundan daha az değerde gösterme eğiliminin Fransa'da daha düşük olduğunu söylemek de mümkün değildir.

Her durumda, bu kaynakların güvenilir olmayışı ABD'deki miras akışının tarihsel evrimini ayrıntılı bir biçimde incelememize izin vermemektedir. Bu durum 1980'li yıllarda Amerikalı ekonomistlerin tartıştığı birbirine tamamen zıt iki ekonomi teorisi arasındaki çelişkiyi de kısmen açıklar: Bu teorilerden biri Modigliani'nin yaşam döngüsü teorisidir (miras yoluyla edinilmiş servetin Amerika'daki toplam servetin yalnızca %20-30'una karşılık geldiğini ileri süren Modigliani yaşam döngüsü teorisinin ateşli bir savunucusudur), diğeri ise Kotlikoff ve Summers'ın (mevcut veriler ışığında tam tersi bir sonuca varmış ve miras yoluyla edinilen servetin toplam servetin %70-80'i seviyesinde olduğunu ileri sürmüştür) teorisidir. Bu çalışmaları 1990'lı yılların başında keşfettiğimde, bu çelişki genç bir öğrenci olarak bende âdeta bir şok etkisi yaratmıştı: Böyle bir konuda, hele ki önemli ekonomistler arasında, nasıl görüş ayrılığı olabilirdi? Öncelikle görüş ayrılığının iki tarafının da 1960'ların sonu ve 1970'lerin başına dair bilgiler içeren fazlasıyla düşük kalitedeki verilerden hareket ettiğini belirtelim. Bu tahminleri bugün elimizde olan veriler ışığında yeniden değerlendirecek olursak, gerçeğin iki tahmin arasında ve Kotlikoff-Summers'ın tahminine daha yakın bir yerlerde olduğunu görürüz: Miras yoluyla edinilmiş servet 1970-1980 döneminde ABD'deki toplam özel sermayenin muhtemelen en az %50-60'ına tekabül etmektedir.[65] Genel olarak, Fransa için (çok daha eksiksiz verilerle) Grafik 11.7'de yaptığımız gibi, ABD için de 20. yüzyılda miras yoluyla edinilmiş servetin toplam servetteki payının nasıl evrildiğine dair tahmin yürütmeye kalkarsak, U şeklindeki eğrinin ABD'de daha az belirgin olduğunu ve miras yoluyla edinilmiş servetin payının 20. yüzyılın başında olduğu gibi, 21. yüzyılın başında

da Fransa'dakinden daha küçük (1950-1970 döneminde ise Fransa'dakinden biraz büyük) olduğunu görürüz. Bunun asıl sebebi ABD'deki demografik büyümenin çok hızlı olmasıdır; böyle bir büyüme sermaye/gelir oranının daha düşük olduğuna (β etkisi) ve servetteki yaşlanmanın daha az belirgin olduğuna (m ve µ etkisi) işaret eder. Aradaki bu fark yine de abartılmamalıdır: Miras Amerika'da eşit derece önemli bir rol oynamaktadır. Bu farkın Avrupa ve ABD arasındaki ezeli kültürel farklılıklarla hiçbir ilgisi olmadığını bir kez daha vurgulamamız gerekiyor: Bu durum her şeyden önce demografik yapılar ve nüfus artış hızları arasındaki farka işaret eder. ABD'deki nüfus artışı, uzun vadeli öngörülerin gösterdiği gibi bir gün düşerse, mirasın geri dönüşü de Avrupa'daki kadar hissedilir bir seviyeye ulaşabilir.

Yoksul ve gelişmekte olan ülkeler kapsamında miras ve onun evrimine dair çıkarımlarda bulunmamıza izin verecek güvenli kaynaklara ne yazık ki sahip değiliz. Demografik ve ekonomik büyümenin hızı düşerse –ki mantıksal olarak bu yüzyılda düşmesi gerekiyor– tarih boyunca büyüme hızının düşük olduğu tüm ülkelerde de miras neredeyse aynı derecede önemli hale gelecektir. Eksi demografik büyümeyi tecrübe eden ülkelerde ise, mirasın rolü bugüne dek karşılaşmadığımız kadar önem kazanabilir. Bir kez daha bunun zaman alacağının altını çizelim. Gelişmekte olan ülkelerde, mesela Çin'de şimdilerde gözlemlenen büyüme hızına bakacak olursak, miras akışının şimdilik oldukça düşük seviyelerde olduğunu açıkça görürüz. Yılda %5-10 seviyesindeki bir gelir artışından nasiplenen bir çalışan nüfusa sahip olan Çin'de, büyük bir çoğunluğun mal varlığı, çok daha düşük bir gelir karşılığında çalışmış büyükbaba ya da büyükannelerden kalan bir mirasla değil, tasarrufla oluşmuştur. Dünya genelinde mirasın geri dönüşü 21. yüzyılın ikinci yarısı için önemli bir perspektif olacaktır. Ancak önümüzdeki yirmi, otuz yıllık dönemde, öncelikle Avrupa'yı ve daha düşük bir ölçekte de ABD'yi ilgilendiren bir gerçeklik söz konusudur.

12

21. Yüzyılda Dünyadaki Servet Eşitsizliği

Bu noktaya varana dek servet eşitsizliği dinamiklerini oldukça dar, ulusal bir yaklaşımla ele aldık. Kuşkusuz 19. yüzyılda ve *Belle Époque*'ta İngiliz ve Fransız vatandaşlarının sahip olduğu yabancı aktiflerin önemli rolünden birkaç kez söz etmiş olduk, ancak bu yeterli değil, zira bu uluslararası yatırımlar meselesi her şeyden önce gelecekle ilgili bir meseledir. Dolayısıyla şimdi dünya genelindeki servet eşitsizliklerinin dinamiklerini ve 21. yüzyılın başında devrede olan temel kuvvetleri inceleyeceğiz. Finansal küreselleşmenin kuvvetleri, henüz başlayan bu yüzyılda geçmişte olduğundan daha yüksek bir servet yoğunlaşmasına –tabii bu henüz gerçekleşmediyse– yol açabilirler mi?

Bu konuyu incelemeye, bireysel servetleri ele alarak başlayacağız: Dergilerde "dünyanın en zenginleri" sınıfında değerlendirilen insanların sermayeden aldığı pay 21. yüzyılda artacak mı? Sonra ülkeler arasındaki eşitsizlikleri analiz edeceğiz: Günümüzün zengin ülkeleri petrol ihraç eden ülkelerin ya da Çin'in yahut kendi milyarder vatandaşlarının mülkiyetine mi geçecek? Bunları ele almadan önce, bugüne dek göz ardı edilmiş olan ve tüm bu değişimleri analiz ederken başvuracağımız bir kuvvetten söz etmemiz gerekiyor: sermaye getirisindeki eşitsizlikler.

Sermaye Getirisindeki Eşitsizlik

Birçok ekonomik modelin benimsediği genel bir hipoteze göre sermayenin getirisi, sermayenin ne denli büyük olduğuna bağlı olmaksızın, tüm sermaye sahipleri için aynıdır. Oysa bundan o kadar da emin olmamak gerekir: Daha büyük servetlerin daha çok getiri elde etmesi pekâlâ mümkündür. Bunun birkaç sebebi olabilir. İlk ve en bariz sebep, 100.000 yerine 10 milyon, 10 milyon yerine 1 milyar avroya sahip kişilerin daha iyi bir finansal aracılık ya da varlık yönetimi hizmeti almaya muktedir olmasıdır. Bu finansal aracılar, ortalama olarak, daha iyi yatırım stratejileri sunabildiği sürece, portföy yönetiminde "ölçek ekonomileri" ortaya çıkabilir ve daha büyük portföylere otomatik olarak ortalamanın üstünde bir getiri elde etmesi sağlanır. İkinci sebep şudur: Sağlam kaynaklara sahip olanlar, neredeyse hiçbir şeyi olmayanlara kıyasla daha kolay risk alır, daha kolay sabrederler. Bu iki sebepten –her şey ilk sebebin pratikte daha çok önem taşıdığına işaret ediyor– ötürü, sermayenin yıllık ortalama getirisi %4 ise, en küçük servetler ortalama %2-3 seviyesinde bir getiri ile idare etmek zorundayken, en büyük servetlerin %6-7 oranında getiri elde edebileceğini rahatlıkla düşünebiliriz. Birazdan dünyadaki en büyük servetlerin (miras yoluyla edinilmiş olanlar dâhil) gerçekten de geçtiğimiz yıllarda çok hızlı bir biçimde, servetteki ortalama büyümeden çok daha yüksek bir seviyede büyüdüğünü (yılda %6-7 seviyesinde) göreceğiz.

Böyle bir işleyişin sermayenin dağılımında otomatik olarak köklü bir ıraksama kuvvetini devreye soktuğu hemen görülebiliyor. Küresel sermaye hiyerarşisinin en üst onda birlik ve en üst %1'lik diliminde yer alan servetler, yapısal gerekçelerle daha alt dilimlerden daha hızlı büyürse, servet eşitsizliği de elbette sınır tanımadan artacaktır. Bu eşitsiz süreç yeni küresel ekonomi çerçevesinde daha önce görülmemiş boyutlara ulaşabilir. 1. Bölüm'de tarif ettiğimiz bileşik faiz yasasından hareketle, bu ıraksama mekanizmasının da ivme kazanabileceği söylenebilir ve hiçbir kısıtlama ya da engelle karşılaşmazsa, büyük servetlerin dünya sermayesi içindeki payı yirmi, otuz yıl içinde inanılmaz düzeylere çıkabilir. Sermaye getirisindeki eşitsizlik, $r > g$ eşitsizliğinin etkilerini artıran ve bu etkilerin bertaraf edilmesini zorlaştıran bir ıraksama kuvvetidir. Bu farkın, ekonominin tamamı için olmasa dahi, en büyük servetler için büyük olmasına yol açmaktadır.

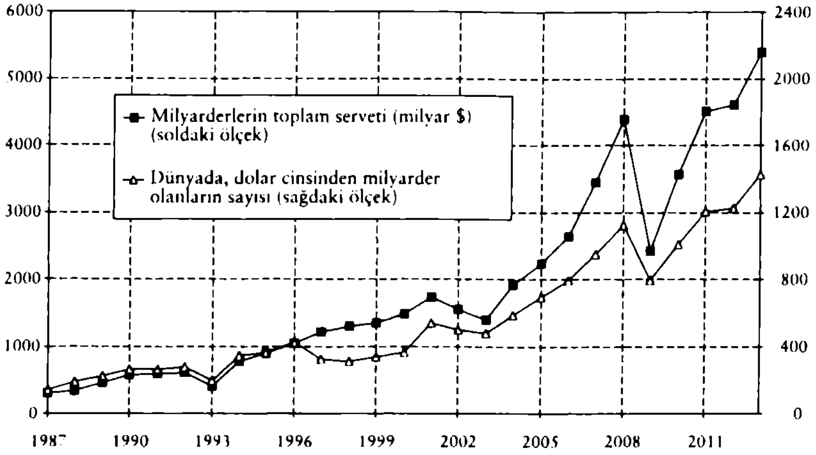
Mantıken buna karşı koyabilecek tek "doğal"–yani devlet müdahalesi dışında– kuvvetin, yine büyüme hızı olduğunu söyleyebiliriz. Küresel büyüme hızı yüksekse, büyük servetlerin büyüme oranı nispeten daha düşük olacaktır –gelir ve servetteki ortalama büyüme oranından çok daha yüksek olmayacaktır. Somutlaştırırsak, küresel büyüme oranı 1990 yılından 2012'ye dek olduğu gibi –bu durum 2030'a dek sürebilir– yılda %3,5 olursa, en büyük servetler diğerlerine kıyasla daha yüksek, ancak büyüme oranının %1-2 olduğu bir durumdakine kıyasla daha düşük bir hızda büyüyecektir. Öte yandan demografik büyüme bugün küresel büyümenin önemli bileşenlerinden biridir ve gelişmekte olan ülkelerin zenginleri dünyanın en zenginleri sıralamasında hızla yerlerini almaktadır. Bu durum bir yenilenme izlenimi uyandırırken, zengin ülkelerde ise baskın ve giderek artan bir geriye düşme hissini tetiklemekte, bu endişe bazen diğer tüm endişeleri gölgede bırakmaktadır. Ancak uzun vadede bizi asıl kaygılandırması gereken, uluslararası ölçekteki bu arayı kapatma sorunlarından bağımsız olarak, küresel büyüme hızının düşmesi durumunda sermaye getirisindeki eşitsizliğin varacağı boyuttur. Ülkelerin kendi içindeki eşitsizlikler uzun vadede ülkeler arasındaki eşitsizliklerden elbette daha endişe vericidir.

Sermaye getirisindeki eşitsizlik sorununu incelemeye, uluslararası servet sıralamalarına göz atarak başlayacağız. Sonrasında büyük Amerikan üniversitelerinin vakıf fonlarının elde ettiği getirileri inceleyeceğiz –bu, sistematik bir veri gibi görünmese de başlangıç portföyünün ölçeğinin sermayenin getirisini nasıl etkilediğini açık ve tarafsız bir biçimde analiz etmemize izin verecek. Daha sonra devlet fonlarının, özellikle petrol ihraç eden ülkelerin ve Çin'in devlet fonlarının getirilerini ele alacağız, bu da bizi ülkeler arasındaki eşitsizlikler konusuna geri getirecek.

Dünya Çapındaki Servet Sıralamalarının Evrimi

Ekonomistler genel bir kural olarak dergiler tarafından (ABD'de *Forbes* ve başka ülkelerde diğer birçok haftalık dergi) yayımlanan listelere pek kulak asmazlar. Bu sıralamalarda gerçekten büyük sapmalar bulunur ve ciddi yöntemsel problemler içerirler (en nazik ifadeyle). Ama yine de varlar ve kendilerince günümüzün çok önemli konularından biri hakkındaki meşru ve baskın bir toplumsal talebe yanıt vermeye

Grafik 12.1
Forbes'a Göre Dünyanın Milyarderleri, 1987-2013

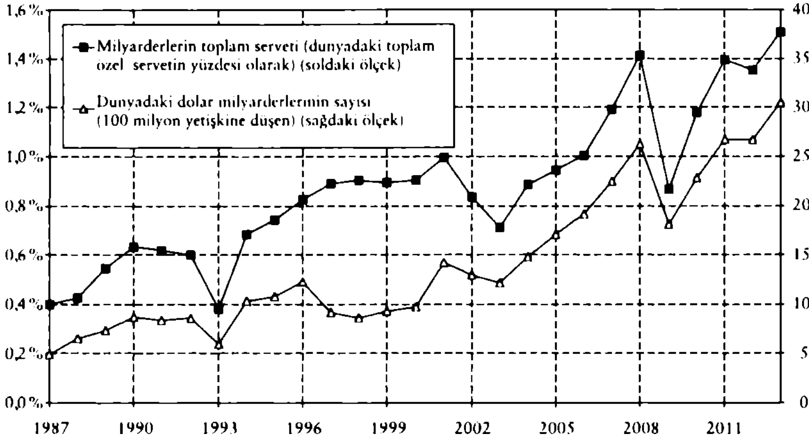


Forbes'a göre dolar milyarderi kişilerin sayısı 1987-2013 yılları arasında 140'dan 1.400'e ve bu kişilerin sahip olduğu servet de 300'den 5.400 milyar dolara yükselmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

çalışıyorlar: servetin küresel dağılımı ve zaman içindeki değişimi. Bu çabanın araştırmacılara ilham vermesi gerekir. Öte yandan da servetin küresel dinamikleri hakkında ne kadar büyük bir güvenilir bilgi eksikliği bulunduğunu fark etmemizi sağlarlar. Devletler ve onların istatistik kurumları sermayenin küreselleşmesine yetişmek konusunda pek de başarılı olamamıştır ve kullandıkları araçlar, örneğin tek bir ülkeye odaklanmış hanehalkı araştırmaları, 21. yüzyıldaki değişimleri analiz etmek konusunda yetersiz kalmaktadır. Dergilerin servet sıralamaları devlet eliyle hazırlanmış istatistiklerle, vergi kayıtları ve banka bilgileriyle karşılaştırılarak geliştirilebilir ve geliştirilmelidir de; ancak bu sıralamaları toptan göz ardı etmek saçmadır, hele ki bu ilave kaynakların bugün tüm dünyada çok kötü koordine edildiği düşünüldüğünde böyle bir davranış zarar verici bile olabilir. Biz de bu nedenle bu servet ligin-den çıkarılabilecek faydalı bilgileri incelemeye çalışacağız.

En eski ve sistematik sıralama dünya çapındaki milyarderlerin yer aldığı, Amerikan *Forbes* dergisi tarafından 1987 yılından bu yana her yıl yayımlanan listedir. Bu dergi her yıl her tür kaynağı kullanarak serveti bir milyar doları aşan kişilerin tam bir listesini çıkarmaya çalışmaktadır. Bu listelerin tepesinde 1987'den 1995 yılına dek Japon bir milyarder, daha

Grafik 12.2
Dünya Nüfusu ve Servetinin Milyarder Kesimi, 1987-2013



1987-2013 yılları arasında 100 milyon kişiye düşen milyarder sayısı 5'ten 30'a ve özel servetin toplamından aldıkları pay da %0,4'ten %1,5'e yükselmiştir.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

sonra 1995'ten 2009 yılına dek Amerikalı bir milyarder ve 2010 yılından bu yana ise Meksikalı bir milyarder yer almıştır. *Forbes*'a göre, dünyadaki dolar milyarderi sayısı 1987 yılında 140'ın üstündeydi, 2013 yılında ise bu rakam 1.400'ü geçmiş, yani on katına çıkmıştır. Bu milyarderlerin toplam serveti ise daha da hızlı artmış, 1987'de 300 milyar doların altındayken 2013'te 5 trilyon 400 milyar dolara çıkmış, yani yaklaşık 20 kat büyümüştür (bkz. Grafik 12.1). Ama 1987 yılından bugüne uzanan enflasyon ve ekonomik büyüme göstergeleri göz önüne alındığında, tüm dünya medyasının da yer verdiği bu görkemli rakamları yorumlamak zorlaşır. Bu rakamlara dünya nüfusu ve toplam özel servetle (geçirdiği değişimi II. Kısım'da ele almıştık) ilişkisi bağlamında baktığımızda, kısmen anlam ifade eden şu sonuçlara varırız: 1987 yılında dünyadaki her 100 milyon yetişkinden 5'i, 2013 yılında ise 30'u milyarderdir. Milyarderler 1987 yılında dünyadaki toplam özel servetin %0,4'üne sahipti, ancak 2013 yılında bu oran %1,5'in üstüne çıkarak, 2008 yılındaki –küresel çaptaki finansal krizin ve Lehman Brothers'ın iflasının hemen öncesindeki– rekoru da kırmıştır (bkz. Grafik 12.2).[1] Gerçi verileri bu şekilde sunmak da pek aydınlatıcı olmuyor: 100 milyon kişiye düşen milyarder sayısı 6 katına çıkarken, bu milyarderlerin toplam servetten aldığı payın da neredeyse 4 katına çıkması pek de şaşırtıcı değildir.

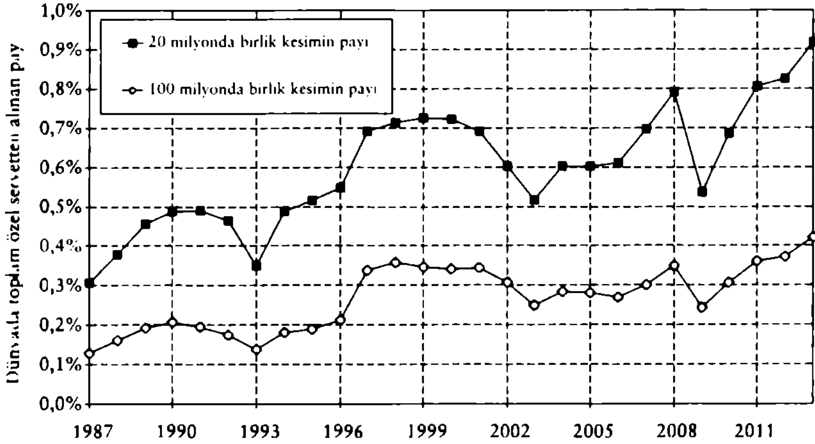
Tablo 12.1
Dünyada Hiyerarşinin Tepesindeki Servetlerin Büyüme Oranı, 1987-2013

Yıllık Ortalama (Reel) Büyüme Oranı (enflasyondan arındırılmış)	1987-2013 Dönemi
En zengin yüz milyonda birin serveti (a)	%6,8
En zengin yirmi milyonda birin serveti (b)	%6,4
Yetişkin başına ortalama servet (dünya)	%2,1
Yetişkin başına ortalama gelir (dünya)	%1,4
Yetişkin nüfus (dünya)	%1,9
GSYH (dünya)	%3,3

1987-2013 yılları arasında dünya servetinin en üst dilimleri yıllık %6-7 oranında, bu sırada dünyadaki ortalama servet %2,1 ve ortalama gelir %1,4 oranında büyümüştür. Tüm büyüme oranları enflasyondan arındırılmıştır. (1987-2013 döneminde yıllık enflasyon %2,3 seviyesindedir.)
(a) 1980'lerde 3 milyar kişiden 30'u ve 2010'lu yıllarda 4,5 milyar kişiden 45'i.
(b) 1980'lerde 3 milyar kişiden 150'si ve 2010'lu yıllarda 4,5 milyar kişiden 225'i.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Bu servet sıralamalarından bir anlam çıkarabilmenin tek yolu, dünya nüfusunun belli bir diliminin sahip olduğu servetin boyutunun zaman içinde nasıl değiştiğini analiz etmektir. Mesela dünya nüfusunun en zengin yirmi milyonda birlik kesimini ele alalım; bu oran, 1980'lerin sonunda 3 milyar yetişkin içinde yaklaşık 150 ve 2010'lu yılların başında da 4,5 milyar yetişkin içinde yaklaşık 225 kişiye tekabül eder. Bu grubun 1987'de sahip olduğu 1,5 milyarlık servet 2013'te 15 milyar dolara yükselmiştir, yani yılda ortalama %6,4'lük (enflasyondan arındırılmış) bir artış söz konusudur.[2] 1980'lerin sonunda 3 milyar yetişkinden yaklaşık 30 ve 2010'lu yılların başında 4,5 milyar yetişkinden 45'ine karşılık gelen dünyanın en zengin yüz milyonda birlik kesiminin serveti de 3 milyar dolardan 35 milyar dolara yükselmiştir; bu dilimde yılda ortalama %6,8 gibi (enflasyondan arındırılmış) biraz daha hızlı bir artış söz konusudur. Karşılaştırırsak, Tablo 12.1'de gösterdiğimiz

Grafik 12.3
Hiyerarşinin En Tepesindeki Çok Küçük Kesimlerin Dünya Servetinden Aldıkları Pay, 1987-2013



1987-2013 yılları arasında 20 milyonda birlik kesimin payı %0,3 seviyesinden %0,9 seviyesine yükselmiştir ve 100 milyonda birlik kesimin payı ise %0,1'den %0,4'e yükselmiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

gibi, aynı dönemde dünyada kişi başına ortalama servet yılda %2,1, dünyadaki ortalama gelir ise yılda %1,4 oranlarında artmışlardır.[3]

Özetlersek, 1980'lerden bu yana dünya genelinde servet, gelirden daha hızlı artmıştır (sermaye/gelir oranındaki bu yükselme trendi kitabın II. Kısmında incelenmişti) ve en büyük servetler ortalama servetlerden çok daha hızlı büyümüştür (*Forbes* listelerinin, şayet güvenilir iseler, gün ışığına çıkardığı yeni bir olgudur bu).

Kesin sonuçların büyük ölçüde seçtiğimiz yıllara bağlı olarak değişeceğini göreceğiz. Eğer 1987-2013 dönemi yerine 1990-2010 dönemini ele alırsak, büyük servetlerdeki reel büyüme oranı %6-7 seviyesinden %4'e düşecektir.[4] Bunun sebebi, 1990 yılında borsa ve gayrimenkul işlemlerinde rekor kırılırken, 2010 yılının ise her iki konuda da fazlasıyla düşük bir seviyeyi temsil etmesidir (bkz. Grafik 12.2). Ancak öyle görünüyor ki hangi yıllar seçilirse seçilsin, büyük servetlerin yapısal büyüme oranı, ortalama gelir ve ortalama servetteki büyüme oranından yüksektir (en az iki katıdır). Dünya genelinde (çeşitli milyonda birlik kesimlerdeki) büyük servetlerin geçirdiği değişime baktığımızda, otuz yıldan kısa bir süre içinde 3 katı bile aşan artışlar görüyoruz (bkz. Grafik 12.3). Elbette bu tutarlar dünyadaki toplam servete oranlandığında

daha küçük görünebilirler, ancak ıraksama kuvvetinin artış hızı yine de oldukça çarpıcıdır. Değişim bu yönde devam edecek olursa, nüfusun çok küçük dilimlerinin sahip olduğu pay, 21. yüzyılın sonunda çok daha büyük rakamlara ulaşabilir.[5]

Vardığımız bu sonuç, ıraksamanın çok daha süratle gerçekleşmesine yol açacak bir durumu, servet dağılımındaki daha büyük kesitleri de içine alacak şekilde genişletilebilir mi? *Forbes* ve diğer dergilerin yaptığı sıralamalardaki birinci kısıtlayıcı etken, makroekonomik açıdan pek bir anlam ifade etmeyecek kadar az kişiyi kapsamalarıdır. Iraksama kuvvetindeki hızlanma ve belli kişilerin göz kamaştırıcı servetlerinin boyutları ne olursa olsun, bu veriler dünyada yalnızca birkaç yüz, olsa olsa birkaç bin kişiyle sınırlıdır; bu kişiler bugün dünya servetinin %1'den yalnızca biraz daha büyük bir dilimini temsil etmektedir.[6] Demek ki dünyadaki sermayenin neredeyse %99'u araştırma kapsamı dışında kalmaktadır ki, bu da talihsiz bir durumdur.[7]

Milyarder Listelerinden "Küresel Servet Raporları"na

Daha da ilerilere gitmek ve en üst onda birlik, yüzde birlik, binde birlik kesimin dünya servetinden aldığı payı tahmin edebilmek için, 10. Bölüm'de kullandığım türden vergi kayıtlarına ve istatistiki kaynaklara başvurmak gerekiyor. O bölümde, servet eşitsizliğinin 1980-1990 yıllarından itibaren tüm zengin ülkelerde (ABD ve Avrupa'da) yükselme eğiliminde olduğunu göstermiştik, dolayısıyla aynı eğilimin dünya genelinde de saptanması şaşırtıcı değildir. Ne yazık ki mevcut kaynaklarda kabaca yapılmış tahminlerden kaynaklanan kusurlar bulunmaktadır (zengin ülkelerdeki eşitsizlik artışını olduğundan daha düşük tahmin ediyor olabiliriz; gelişmekte olan ülkelerden edinilen istatistikler de yetersizdir, zira bu ülkelerde artan oranlı vergilendirme yoktur, dolayısıyla bunları kullanmak konusunda bazen tereddüde düşüyoruz). Bu nedenle en üst onda birlik, yüzde birlik ve binde birlik kesimin dünya servetinden aldıkları payın nasıl bir değişim geçirdiğini kesin olarak tespit etmek oldukça zordur.

Bu konularda bilgi edinmeye dair giderek artan toplumsal talebi karşılamak amacıyla, birçok uluslararası finans kurumu birkaç yıldır nöbeti dergilerden devralıp onların sınıflandırma sistemlerini genişlettiler

ve milyarderlerin isimlerinden fazlasını içeren "küresel servet raporları" yayımlamaya başladılar. İsviçre'nin önde gelen bankalarından Credit Suisse, servetin küresel dağılımına dair, gezegenin tüm nüfusunu içine alan iddialı bir yıllık raporu 2010'dan bu yana yayımlamaktadır.[8] Diğer bankalar ve sigorta şirketleri –Merrill Lynch, Allianz vs.– dünya genelindeki dolar milyonerleri üzerinde uzmanlaşmıştır (Ünlü HNWI'ler: *High net worth individuals*/Yüksek servet sahibi bireyler). Her biri kendi raporunu, mümkünse kuşe kâğıda basılmış olarak ister. Gelirlerinin büyük bir kısmını varlık yönetiminden kazanan bu kurumların resmi istatistik kurumlarının yerini almalarında ve dünyadaki servet dağılımına ilişkin tarafsız bilgiler üretmeye çalışmalarında elbette ironik bir yan vardır. Bu raporlarda, servet hakkında gerçekten "küresel" bir bakışa ulaşabilmek için, bazen kahramanca, ancak yeterince ikna edici olmayan varsayımlar ve yaklaşık tahminler yapıldığını da akıldan çıkarmamak gerekir. Raporların birkaç yıllık, en çok on yıllık bir dönemden fazlasını kapsadıkları pek görülmemiştir, ayrıca kullanılan verilerin bölük pörçük olması nedeniyle uzun vadeli değişimleri incelemek ve dünya ölçeğindeki servet eşitsizliği trendlerine dair güvenilir saptamalar yapmak konusunda ne yazık ki bir faydaları olmaz.[9]

Forbes ya da benzer dergilerin yaptığı sıralamalar gibi bu raporların varlığı da, ulusal ve uluslararası istatistik kurumlarının –ve araştırmacılar topluluğunun büyük bölümünün– bu konudaki başarısızlığını göstermeleri açısından önemlidir. Demokratik şeffaflık bu tür raporlara ihtiyaç duyar: Servetin dünyadaki dağılımına dair güvenilir bir bilgi yoksa, her şeyi söylemek ve her tür fanteziyi beslemek mümkün hale gelir. Bu raporlar tüm eksiklerine rağmen –daha güvenilir raporlar gelene dek– demokratik tartışmalara bir parça disiplin kazandırmayı başarabilirler.[10]

Bu raporların küresel yaklaşımını benimseyip, çeşitli mevcut tahminleri karşılaştırırsak, yaklaşık olarak şu sonuca varırız: 2010'lu yılların başında dünya genelinde servet dağılımındaki eşitsizlik, 1900-1910 dönemine doğru Avrupa ülkelerinde gözlemlenen eşitsizlikle neredeyse aynı seviyededir. En üst binde birlik kesimde yer alan nüfus bugün dünyadaki toplam servetin yaklaşık %20'sine sahiptir, en üst %1'lik kesimin aldığı pay %50, en üst onda birlik kesimin aldığı pay ise %80-90 arasındadır. Dünya nüfusunun en yoksul %50'lik kesiminin küresel servet dağılımından aldığı pay ise %5'in altındadır.

Daha somut bir ifadeyle, gezegenin en zengin %0,1'lik kesimi, yani 4,5 milyar yetişkinin 4,5 milyonu ortalama 10 milyon avroluk net servete sahip görünmektedir; bu da dünya genelindeki kişi başına ortalama servetin (yaklaşık 60.000 avro) neredeyse 200 katıdır ve toplam servet içindeki payı neredeyse %20 seviyesindedir. En zengin %1'lik kesim ise 4,5 milyarlık yetişkin nüfusun yaklaşık 45 milyonuna karşılık gelir; bu kesimin sahip olduğu ortalama servet ise 3 milyon avrodur (daha geniş anlamda, bu kesim kişisel serveti 1 milyon avroyu geçen bireylerden oluşur), bu tutar ortalama servetin 50 katıdır ve toplam servetin %50'sine karşılık gelir.

Bu tahminlerin (toplam ve ortalama küresel servet göstergeleri de dâhil olmak üzere) kesin olmadığını bir kez daha belirtelim, bu kitapta yer alan istatistiklerin, rakamların çoğu bir fikir vermeye yönelik, sıradan büyüklük seviyeleri olarak kabul edilmelidirler.[11]

Aynı zamanda ülkelerde gözlemlediğimizden daha yüksek olan servetteki bu aşırı yoğunlaşmanın büyük ölçüde uluslararası eşitsizliklerden ileri geldiğini de belirtmemiz gerekiyor. Kişi başına ortalama servet kabaca 60.000 avrodur, yani gelişmiş ülkelerdeki birçok insan, "servet sahibi orta sınıf" dâhil olmak üzere, küresel servet hiyerarşisi açısından oldukça varlıklı görünmektedir. Aynı sebepten ötürü, servet eşitsizliklerinin dünya genelinde gerçekten artıp artmadığını kesin olarak söylemek mümkün değildir: Yoksul ülkelerin zengin ülkelerle aralarındaki mesafeyi kapatmasının yarattığı etkiler ıraksama kuvvetlerini dengeliyor olabilir. Şu aşamada elimizdeki veriler bu soruya kesin bir yanıt vermemize izin vermiyor.[12]

Gelgelelim, bugün elimizde olan tüm veriler dünyanın servet hiyerarşisinin tepesinde bu ıraksama kuvvetlerinin çok etkili olduğunu göstermektedir. Bu yalnızca *Forbes*'ın milyarderlerinin servetleri için değil, 10 milyon ya da 100 milyon avro değerindeki servetler için de geçerlidir. Kaldı ki bu ikinci grup, nüfusun ve servetin çok daha büyük bir kısmını temsil etmektedir: En üst binde birlik kesimde yer alan toplumsal kesim (ortalama 10 milyon avro değerinde bir servete sahip olan 4,5 milyon kişiden oluşan grup) toplam servetin %20'sine sahiptir ki bugün *Forbes*'ın listelerinde yer alan milyarderlerin sahip olduğu %1,5 seviyesindeki servetten çok daha dişe dokunur bir miktar söz konusudur.[13] Dolayısıyla bu grubun durumunu etkileyen ıraksama mekanizmasını

kavramamız önemlidir, zira bu mekanizmayı harekete geçiren başlıca şey bu ölçekteki portföylerde yer alan eşitsiz sermaye getirileridir. En tepedeki ıraksama kuvvetinin, uluslararası ölçekteki arayı kapatma kuvvetini alt edip edemeyeceğini bu belirleyecektir. Iraksama süreci yalnızca milyarderler arasında mı etkilidir yoksa onların hemen altındaki grupları da etkilemekte midir?

Örneğin, dünyada ortalama servetin büyüme oranı yıllık %2 seviyesindeyken, en üst binde birlik kesimin serveti yılda %6 oranında büyümekteyse, otuz yıl sonra en üst binde birlik kesimin dünyanın toplam sermayesinden aldığı pay da üç katından fazlasına çıkacak demektir. Bu durumda en üst binde birlik kesim dünyadaki toplam servetin %60'ına sahip duruma gelecektir; ciddi bir baskı aygıtı ya da fazlasıyla güçlü bir ikna aracı ya da her ikisi birden olmadan böyle bir durumun mevcut politik kurumlar çerçevesinde gerçekleşebileceğini hayal etmek oldukça zordur. Bu en üst binde birlik kesimin serveti yılda sadece %4 seviyesinde büyürse, toplam servetten aldıkları pay otuz yıl içinde bu kez iki katına çıkıp, %40 seviyesine yaklaşacaktır. Demek ki en tepedeki ıraksama kuvveti, arayı kapatma ve yakınsama kuvvetlerini net bir biçimde alt edecek, en üst onda birlik ve %1'lik kesimlerin serveti kayda değer biçimde artacak, servetin yeniden dağılımı sonucunda orta ve üst orta sınıftan en zenginlere doğru bir servet kayması gerçekleşecektir. Orta sınıftaki böyle bir yoksullaşmanın beraberinde şiddetli politik tepkileri getirmesi olasıdır. Bu aşamada böyle bir senaryonun kesinlikle yaşanacağını söylemek elbette olanaklı değildir. Ancak başlangıç portföyünün ölçeğine bağlı olarak sermaye getirilerinde ortaya çıkan eşitsizliklerin pekiştirdiği $r > g$ eşitsizliği, dünya sermaye birikimi ve yeniden dağılımı dinamiklerini patlamaya hazır yollara ve kontrol edilemez eşitsizlik sarmallarına sürükleme potansiyeline sahiptir. Göreceğimiz üzere, böyle bir dinamiğe etkin bir biçimde engel olabilecek tek kuvvet sermayenin dünya ölçeğinde (veya en azından Avrupa ve Kuzey Amerika gibi ekonomik açıdan yeterince önemli bölgelerde) artan oranlı bir esasla vergilendirilmesidir.

Servet Listelerinde Vârisler ve Girişimciler

Forbes sıralamalarından çıkarılacak en mühim derslerden biri şudur: Belli bir eşiği geçmiş her büyük servet –ister miras yoluyla isterse

girişimle elde edilmiş olsun– sahibinin çalışıp çalışmamasından bağımsız olarak çok yüksek oranlarda büyümektedir. Bu verilerden çıkarılabilecek sonuçların güvenilirliğini elbette abartmamak gerekir, zira çok sınırlı sayıdaki gözleme dayanan bu veriler özensizce, bölük pörçük bir biçimde toplanmıştır. Yine de gözler önüne serdikleri olgu ilginçtir.

Daha bariz bir örnek olarak, sermayenin küresel hiyerarşisindeki en tepe noktayı ele alalım. 1990-2010 arasında Bill Gates'in serveti –lider işletim sistemi Microsoft'un kurucusu, girişimle elde edilmiş servetin cisimleşmiş hali ve 10 yıldan uzun süre boyunca *Forbes* listesinde ilk sırada yer almış isim– 4 milyar dolardan 50 milyar dolara yükselmiştir.[14] Elbette yine *Forbes*'a göre, aynı zaman diliminde Liliane Bettencourt'un serveti –1907 yılında saç boyasını icat ederek, bir yüzyıl önce César Birotteau'nun parfümle kazandığına benzer bir başarıyı yakalayan babası Eugène Schueller'in kurduğu, bugün dünya kozmetik sektörünün lideri olan L'Oréal'in vârisi– 2 milyar dolardan 25 milyar dolara yükselmiştir.[15] Demek ki her iki servet de 1990 yılından 2010 yılına dek geçen sürede yılda ortalama %13'ten fazla büyümüştür, bu oran yıllık %10-11 seviyesindeki bir reel sermaye getirisine eşittir –enflasyondan arındırılmış haliyle.

Diğer bir ifadeyle, Liliane Bettencourt hayatı boyunca asla çalışmamış, ancak serveti yüksek teknolojinin öncüsü olan Bill Gates'in servetiyle aynı hızda büyümüş, Gates çalışmayı bıraktıktan sonra servetindeki büyüme aynı hızda devam etmiştir. Servet bir kere elde edilince, sermayenin kendi dinamikleriyle uyum içinde büyümeye başlar ve sırf ölçeğine bağlı olarak uzun yıllar boyunca çok hızlı bir ritimde büyümeyi sürdürebilir. Şunun da altını çizmemiz gerekiyor: Bir servet belli bir eşiği geçtikten sonra, portföy yönetimi stratejilerini ve risk alabilme kabiliyetini belirleyen ölçek etkisi, bu sermayeden elde edilecek gelirin tamamına yakınının yeniden yatırıma dönüştürülebilmesi nedeniyle daha da güç kazanır. Bu seviyedeki bir servetin sahibinin yaşam giderleri bu sermayenin onda birlik bölümüyle bile karşılanabilir ve getirinin neredeyse tamamı yeniden yatırıma dönüştürülebilir.[16] Bu oldukça basit ama önemli bir mekanizmadır, servetin birikimi ve yeniden dağılımının uzun vadedeki dinamiklerinde de ciddi neticeler doğurur. Para kendi kendini yeniden üretme eğilimindedir. Bu gerçeklik Balzac'ın gözünden de kaçmamıştır; mesela eski makarna imalatçısının karşı konulamaz

yükselişini tarif ederken şunları söyler: "Vatandaş Goriot'nun biriktirdiği sermaye ona ilerleyen zamanlarda, yüklü bir paranın bahşettiği üstünlükle ticaretini yürütme imkânını tanıdı".[17]

Diğer yandan kolektif algıda Bill Gates'den daha sempatik ve servetini daha çok hak etmiş girişimciyi temsil eden Steve Jobs, 2011 yılında zaferinin doruklarındayken ve Apple şirketinin hisseleri tavan yapmışken serveti yalnızca 8 milyar dolardı; bu servet Microsoft'un kurucusunun (birçok gözlemciye göre Apple'ın kurucusu kadar yenilikçi değildir) servetinin altıda biri ve Liliane Bettencourt'un servetinin ise üçte biri kadardır. *Forbes* listeleri, Jobs'ın sahip olduğu servetten daha fazlasını miras yoluyla elde etmiş düzinelerce kişiyle doludur. Görünen o ki servet yalnızca hak edilen bir şey değildir. Bunun basit bir açıklaması var: Miras yoluyla edinilmiş sermaye, başlangıçta çok büyük ise, çok yüksek seviyelerde getiri elde edilmesini sağlayabilir.

Bu türden bir soruşturmayı daha ilerilere götürmek ne yazık ki mümkün değildir, zira *Forbes*'ın sağladığı veriler meseleyi sistematik ve güvenilir bir biçimde analiz etmemize izin vermeyecek kadar sınırlıdır (birazdan ele alacağımız, üniversitelerin iktisap ettiği bağışlardan oluşan mal varlıklarına dair verilerin aksine). *Forbes*'ın ve diğer dergilerin kullandığı yöntemlerin, miras yoluyla edinilmiş servetlerin önemini azımsadığının altını çizmemiz gerekiyor. Gazetecilerin, servete dair kesin saptamalar yapmalarını sağlayacak vergi kayıtlarına ya da diğer idari kayıtlara erişimi yoktur. Dolayısıyla da pragmatik bir zeminde hareket ederler, birbirinden tamamen farklı birçok bilgi kaynakları vardır, genellikle başka yerden erişilemeyecek bir veriyi telefon ve elektronik posta üzerinden toplamaya çalışırlar, ancak bu veriler her zaman güvenilir değildir. Bu pragmatik davranışın tamamen yanlış olduğunu söyleyemeyiz: Bu, her şeyden önce kamu idarelerinin, mesela yıllık servet beyanı talep ederek bu tür bilgileri doğru düzgün toplamak konusunda gösterdikleri başarısızlığın bir neticesidir. Aslında bu tarz servet beyanları alınması kamusal yarar kapsamındadır ve böyle bir sistem modern teknoloji sayesinde kolaylıkla otomatize edilebilir. Ama asıl önemlisi, bu verilerin sonuçlarını değerlendirebilmektir. Gazeteciler pratikte çok prim yapan büyük şirketleri inceleyerek işe başlarlar ve onların ortaklık yapısını çıkarmaya çalışırlar. Bu süreç doğal olarak miras yoluyla edinilmiş servetlerin (bu tür servetler daha çok çeşitlendirilmiş portföy-

lerde değerlendirilir) ölçülmesini, girişimle elde edilmiş ya da kurulma aşamasındaki servetlerin (bu tür servetler genellikle tek bir şirketin hisselerine yatırılmıştır) ölçülmesine kıyasla çok daha zor hale getirir.

Miras yoluyla edinilmiş en büyük servetlere, onlarca milyar dolarlık ya da avroluk servetlere gelince, elbette aktiflerin büyük bir kısmının aile şirketinde yatırıma dönüşeceğini düşünebiliriz (Bettencourt ailesinin L'Oréal'deki ya da ABD'de Walton ailesinin Walmart'taki hisseleri gibi), eğer durum buysa, bu servetlerin büyüklüğü de Bill Gates ya da Steve Jobs'ın serveti kadar kolay ölçülebilir. Ancak bu söylediğimiz, her düzeyde geçerli değildir: Listede birkaç milyar dolarlık servetlerin (ve *Forbes*'a göre bu servet seviyesinde, dünyada neredeyse her yıl birkaç yüz yeni servet ortaya çıkmaktadır) seviyesine, hatta 10-100 milyon avro seviyesine indik diyelim, miras yoluyla edinilmiş servetler nispeten daha çeşitlendirilmiş portföylerde değerlendiriliyor olabilir ki gazetecilerin bu servetleri diğerlerinden ayırt etmesi oldukça zordur (hele ki söz konusu bireylerin, girişimcilerin aksine herkes tarafından tanınmaya pek de gönüllü olmadığı düşünülürse). Servet sıralamalarında, miras yoluyla edinilmiş servetlerin olduklarından küçük gösterilmeleri basit bir sebepten ötürü, yani bu istatistiki sapma yüzünden kaçınılmazdır.

Zaten Fransa'daki *Challenges* gibi dergiler, amaçlarının yalnızca "mesleki", yani özellikle tek bir şirketin hisselerinden oluşan servetlerin dökümünü çıkarmak olduğunu ve çeşitlendirilmiş portföylerle ilgilenmediklerini açıkça beyan ederler. Sorun bu dergilerin "mesleki" servet tanımının net olmayışıdır. "Mesleki" servet kategorisine dâhil olabilmek için bir şirketin hisselerine belli bir oranda sahip olmak mı gerekir? Bu eşik şirketin ölçeğine göre farklılık gösterir mi? Eğer öyleyse bu farkı nasıl hesaplarız? Gerçekte bu kategoriye dâhil olmanın koşulu, görünüşe bakılırsa, fazlasıyla pragmatiktir: Gazeteciler bilgileri dâhilinde olan ve belirlenmiş bir koşulu yerine getiren servetleri sıralarlar (bu koşul *Forbes* için servetin bir milyar dolardan büyük olmasıdır, *Challenges* ve diğer ülkelerin dergileri içinse servet sahibinin ülkenin en zengin ilk 500 kişisi arasında yer almasıdır). Bu pragmatizm bir yere kadar anlaşılabilir. Ancak bu bölük pörçük ve kesin olmayan bilgiler dönemleri ya da ülkeleri kıyaslamaya kalktığımızda ciddi sorunlara yol açar. Buna bir de tüm bu dergilerin gözlem birimlerinin ne olduğu hakkında hiçbir zaman yeterince berrak olmayışını eklersek (prensipte gözlemle-

nen bireydir, ancak bazen aile grupları aynı servete dâhil edilir, bu da bambaşka bir sapma yaratarak büyük servetlerin ölçeğinin abartılması eğilimine yol açarlar), böyle bir malzemenin, servetlerin oluşumunda ve servet eşitsizliklerinin geçirdiği değişimde mirasın payı gibi hassas bir konuyu incelemeye yetmeyecek kadar derme çatma olduğu gerçeğiyle karşılaşırız.[18]

Buna, bu dergilerde genellikle girişimcilerin tarafını tutan oldukça aşikâr bir ideolojik sapma ve girişimcileri, bazen önemlerini abartmak pahasına alenen övme arzusu bulunduğunu eklemek gerekir. Bu söylediklerimiz, çok okunan ve kendini girişimciye, faydalı ve hak edilmiş servete düzülmüş bir methiye olarak takdim eden *Forbes*'ı küçümsediğimiz anlamına gelmez. Bu derginin sahibi olan Steve Forbes da milyarderdir ve iki kez Cumhuriyetçi Parti'den başkan adayı olmuş ancak her iki seçimi de kazanamamıştır; bununla birlikte kendisi de mirasyedidir: 1917 yılında bu ünlü dergiyi kuran ve Forbes ailesinin servetinin temellerini atan dedesidir, o da bu aile servetini büyütmüştür. Derginin yayımladığı listeler bazen milyarderleri üç gruba ayırır: tam girişimciler, tam vârisler ve servet miras kalan, ama bunu büyüten vârisler. *Forbes*'ın kendi verilerine göre bu gruplardan her biri toplamın yaklaşık üçte birini temsil eder, ama –dergiye göre– tam vârislerin oranında azalma, kısmi vârislerin oranında ise yükselme eğilimi vardır. Sorun, bu farklı grupların tam tanımına (özellikle de "tam" ve "kısmi" vâris kategorileri arasındaki sınırın ne olduğuna) dergide asla yer verilmemesinden ve miraslara dair hiçbir rakamın telaffuz edilmemesinden kaynaklanmaktadır.[19] Bu şartlar altında bu olası trend hakkında kesin sonuçlara varmak hiç de kolay değildir.

Tüm bu zorluklara rağmen, en büyük servetler içinde vârislerin ve girişimcilerin nispi paylarına dair ne söyleyebiliriz? *Forbes*'ın sıralamalarında yer alan tam ve kısmi vârislerin tamamını dâhil edip (ve kısmi vârislerin servetinin yarısının miras kaynaklı olduğunu varsayıp), buna miras yoluyla elde edilmiş servetleri olduklarından daha küçük gibi algılamamıza yol açan yöntemsel sapmalarla görünmez hale gelen tutarları eklersek, doğal olarak dünya çapında en büyük servetlerin yarısından fazlasının miras yoluyla edinildiği sonucuna varırız. %60-70 seviyesinde bir tahmin, nispeten gerçekçi olacaktır ve bu seviye, Fransa'da *Belle Epoque*'ta gözlemlediğimizin de (%80-90) epeyce altındadır. Bu durum

günümüzde dünya genelinde gözlemlenen hızlı büyümeyle açıklanabilir; bu büyüme gelişmekte olan ülkelerden çıkacak yeni servetlerin çok geçmeden sıralamalara dâhil olmasına yol açacaktır. Ama bu yalnızca bir tahmindir, kesinlik içermez.

Servetin Ahlaki Değer Hiyerarşisi

Ne olursa olsun, bence bir an önce kötü formüle edilmiş, liyakat ve servet etrafında dönen bu komik tartışmanın ötesine geçmemiz gerekiyor. Hiç kimse girişimin, icatların ve yeniliklerin bir toplum için önem taşıdığını inkâr etmiyor –*Belle Époque*'ta da bugün olduğu gibi bunun örnekleri boldu: otomobil, sinema, elektrik vs. Servet eşitsizliklerinin tamamını, ne denli aşırı olurlarsa olsunlar, girişimcilik argümanıyla meşrulaştıramayız. Başlangıç sermayesinin ölçeğine bağlı olarak getirilerde ortaya çıkan eşitsizlikle birleştiğinde etkisi iki katına çıkan $r > g$ eşitsizliği, genellikle servette aşırı ve sürekli bir yoğunlaşmaya yol açar: Servet eşitsizlikleri başlangıçta nasıl meşrulaştırılmış olursa olsun, servetler katlanır, bu artış tüm sınırları aşar ve kamu yararı bağlamındaki her tür olası akılcı mazeretin ötesine geçer.

Girişimciler bu nedenle, yalnızca nesiller geçtikçe değil, tek bir ömrün sınırları içinde dahi –hele ki yaşam beklentisi yükseliyorsa– rantiyelere dönüşme eğilimindedir: Bir insanın kırk yaşındayken iyi fikirlere sahip olması, doksan yaşına geldiğinde de iyi fikirlere sahip olacağı anlamına gelmez, çocuklarının iyi fikirleri olacağı anlamına ise hiç gelmez. Ancak servet bir yere kaybolmaz; Bill Gates ya da Liliane Bettencourt örneklerinde gördüğümüz gibi, bazı durumlarda 20 yıl içinde 10 katına çıkar. Dünya genelinde en büyük servetlere artan oranlı yıllık bir vergi konmasını meşru kılan temel gerekçe budur; böyle bir vergi, girişimci dinamizmi ve uluslararası ekonomik açıklığı korurken, patlamaya hazır bu süreci demokratik olarak denetlemenin tek yoludur. Bu düşünce ve sınırları kitabın IV. Kısmında ele alınacak.

Şu aşamada, böyle bir vergilendirmenin bizi servetin ahlaki değer hiyerarşisi hakkındaki nafile tartışmanın da ötesine taşıyacağını kaydetmekle yetinelim. Her servet hem kısmen meşru, hem de potansiyel olarak aşırıdır. Düpedüz hırsızlığa da, mutlak erdeme de az rastlanır. Artan oranlı sermaye vergisi, büyük servetleri demokratik ve finansal şeffaflığa

kavuştururken, farklı durumları esnek, tutarlı ve öngörülebilir biçimde ele almamıza izin verecektir –ki bu azımsanacak bir şey değildir.

Dünya genelinde servet hakkındaki tartışmalarda çoğu zaman mesele şu ve bu kişinin değerinin karşılaştırılmasını içeren –büyük ölçüde keyfi– bazı olumlamalara indirgenir. Mesela günümüzde, dünyanın en zenginleri listesinin yeni birincisi, Meksikalı gayrimenkul ve telekom kodamanı, Batı basını tarafından servetini devletin yardımıyla (üstü kapalı olarak rüşvetle) elde ettiği monopol rantına borçlu olduğu söylenen Lübnan asıllı Carlos Slim ile dünyanın bir önceki en zengini olan, liyakatli, örnek girişimcinin sahip olması beklenen tüm erdemlerden nasibini almış Bill Gates'i karşılaştırmak moda oldu. Öyle ki, bu karşılaştırmalara bakınca, kimi zaman enformatiği ve mikroişlemciyi bizzat Bill Gates'in icat ettiği izlenimine kapılabilir, onun marjinal verimliliğinin ve dünyanın iyiliğine yaptığı kişisel katkının karşılığı tam olarak ödenseydi bugünkünden 10 kat daha zengin olurdu diye düşünebiliriz (ne mutlu bize ki gezegenin güzel insanları onun "amme hizmetleri"nden yararlanabilmişti). Bu hakiki Bill Gates kültü modern demokratik toplumların eşitsizliklere anlam katma ihtiyacının bir neticesidir. Dürüst olmak gerekirse: Carlos Slim'in ya da Bill Gates'in tam olarak nasıl zenginleştiği konusunda pek bir şey bilmiyorum ve onların yeteneklerini kıyaslama konusunda da yeterli değilim. Yine de bana öyle geliyor ki Bill Gates de (kazançları monopol rantı üzerine kurulu olan, telekomünikasyondan Facebook'a dek uzanan çeşitli alanlardaki yüksek teknoloji girişimcileri gibi) işletim sistemleri alanındaki fiili bir monopolden kazanç elde etmiştir. Ayrıca, Gates'in katkılarının arkasında elektronik ve enformatik alanında çalışan binlerce mühendis ve araştırmacının emeği vardır; patentini almadan bilimsel makaleler yazan bu insanlar olmasa bu alanlarda hiçbir icat yapılamazdı. Kısacası olguları ayrıntılı bir biçimde ele almadan Gates ve Slim arasında bu derece aşırı bir karşıtlık kurmak bana pek de anlamlı görünmüyor.[20]

Bill Gates'i geride bırakarak, 1987'den 1994 yılına dek *Forbes* listesinde ilk sırada bulunan Japon milyarderlere (Yoshiaki Tsutsumi ve Taikichiro Mori) gelince, Batılı ülkelerde bu kişilerin isimlerinin bile anılmaması yönünde bir temayül oluşmuştu. Kuşkusuz, servetlerini o dönemde Yükselen Güneş ülkesinde geçerli olan gayrimenkul ve borsa balonuna ya da pek parlak sayılamayacak Asya tarzı üçkâğıtlara

borçlu oldukları düşünülüyordu. Halbuki 1950'lerden 1980'lere dek Japonya'daki büyüme hızı dünya tarihinde görülmemiş bir rekora imza atmıştı, 1990-2010 döneminde ABD'deki büyümeden bile daha hızlı bir büyümeden söz ediyoruz ve bu süreçte girişimcilerin zaman zaman olumlu bir rol oynadıkları da düşünülebilir.

Servetin ahlaki değer hiyerarşisine dair ve uygulamada genellikle Batı merkezci bir sonuca ulaşan düşüncelere kendimizi kaptırmak yerine, bireyleri bir yana bırakıp, servetin dinamiklerine yön veren genel yasaları anlamaya çalışmanın ve herkese, milliyetinden bağımsız olarak uygulanabilecek düzenlemeler –özellikle de vergilendirme– üzerinde düşünmenin bize daha çok fayda sağlayacağı kanısındayım. Arclor (o dönemde çelik alanında dünyanın en büyük ikinci şirketiydi) 2006 yılında çelik üreticisi Lakshimi Mittal tarafından satın alındığında ve Mittal 2012 Ağustos'unda Florange'daki üretim alanına yeterince yatırım yapmamakla suçlandığında, Fransız medyası Hint milyardere büyük tepki göstermişti. Hindistan'da herkes Mittal'a yönelik bu düşmanlığın en azından kısmen Mittal'in derisinin renginden kaynaklandığını düşünüyordu. Bunun hiçbir rol oynamadığını kesin olarak söyleyebilir miyiz? Kuşkusuz Mittal'in yöntemleri kaba, yaşam biçimi ise skandallarla doluydu. Tüm Fransız basını Mittal'in Londra'da "Florange'a yaptığı yatırımın üç katı değere" sahip lüks evleri olmasına içerlemişti.[21] Ancak Neuilly-sur-Seine'deki bir konak ve Arnaud Lagardère gibi Fransız bir milyarder söz konusu olduğunda böyle bir skandal daha hafif atlatılabiliyor. Lagardère, bu genç mirasyedi, yetenekleri, erdemleri ya da kamuya yaptığı katkılarla isim yapmış biri değildir; ama Fransız hükümeti onun EADS'ın (Avrupa Hava Savunma ve Uzaycılık A.Ş., dünyada sektörünün lideridir) sermayesindeki payına karşılık olarak bir milyar avro ödemeye karar verebilmiştir.

Son ve daha da uç bir örneği ele alalım. 2012 yılının Şubat ayında bir Fransız mahkemesi, Ekvator Ginesi'nin diktatörünün oğlu olan Teodorin Obiang'ın Foch Caddesi'ndeki evinde bulunan, hacmi 200 metreküpü geçen (lüks otomobiller, değerli tablolar vs.) bir mal varlığına el koyma kararı aldı. Talihsiz milyardere acıdığımı söyleyemem: Ülkesindeki ormanları işleten şirketteki hisselerini (gelirinin ana kaynağı) kirli yollardan ele geçirmiştir ve bu kaynaklar Ekvator Ginesi'nde yaşayan halktan âdeta çalınmıştır. Bu dava hem örnek niteliğindedir, hem de

öğreticidir: Özel mülkiyetin sanıldığı kadar kutsal olmadığını ve istenildiği takdirde, Teodorin Obiang'ın mallarını ve hisselerini idare ederken kullandığı çok sayıda paravan şirketin karmaşık labirentlerinde dahi iz bulmanın teknik açıdan mümkün olduğunu gösterir. Ama Paris ya da Londra'da doğal kaynaklara el konarak elde edilmiş servetlere sahip başka bireyler bulmak şüphesiz hiç de zor değildir –örneğin Rus oligarklar ya da Katarlı milyarderler. Ancak petrol, gaz ya da alüminyum rezervlerinin kişilere tahsisi, Teodorin Obiang'ın orman hırsızlığı kadar kolay saptanamayabilir ve belki de hırsızlık çok yoksul bir ülkede yapılınca, hukuki müdahalenin de daha meşru hale geldiğini düşünebiliriz.[22] En azından okur, bunların süreklilik arz eden ve temelde birbirinden farksız örnekler olduğu ve sahibinin ten rengi siyah ise servetin daha şaibeli kabul edildiği konusunda bana katılacaktır. Her ne olursa olsun, dünyadaki her haksız kazanç ve gayrimeşru servet sorununu mahkemeler çözemez. Sermaye vergisi, bu sorunla baş etmek için çok daha sistematik ve daha barışçıl bir araçtır.

Genel anlamda, asıl mesele şudur: Sermaye getirisi gerçek girişimci emeğini (ekonomik kalkınma için olmazsa olmaz bir kuvvet), şans eseri köşeyi dönenleri (doğru zamanda doğru şeyi iyi bir fiyattan alanlar) ve düpedüz hırsızlıkla zengin olanları birbirinden ayırt edilemez bir hale getirmektedir. Servet birikimindeki artışın rasgele karakteri, miras sorunundan çok daha kapsamlı bir olgudur. Sermayenin getirisi doğası gereği değişken ve öngörülemezdir, yılların emek gelirine denk bir kazancı (ya da zararı) çok kısa sürede getirebilir. Servet hiyerarşisinin tepesinde bu etkilerin şiddeti artar. Bu her zaman böyle olmuştur. Aleksey Tolstoy *İbikus* (1926) romanında kapitalizmin dehşetini tasvir eder. 1917 yılında St. Petersburg'da yaşayan Simon Nevzorov isimli muhasebeci kendisine iş teklifinde bulunan bir antikacının kafatasını parçalar ve dükkânından küçük çapta bir servet çalar. Antikacının kendisi de devrimden kaçan aristokratların eşyalarını çok düşük fiyatlardan satın alarak zengin olmuştur. Nevzorov başlangıç sermayesini kumar sayesinde altı ayda on katına çıkarmayı başarır ve yeni arkadaşı Riteçev ile Moskova'ya kapağı atar. Nevzorov ayaklı bir asalaktır, aşağılık adamın tekidir, bize sermayenin liyakatle hiçbir alakası olmadığını gösterir: Başlangıç sermayesinin kaynağı hırsızlıksa, sermayenin rasgele getirisi de başlangıçtaki suçu kolaylıkla devam ettirebilir.

Üniversitelerin Mal Varlığının Saf Getirisi

Kişilere dair soruları tamamen geride bırakıp, sermaye getirisindeki eşitsizliği daha iyi anlayabilmek için geçtiğimiz yıllar boyunca Amerikan üniversitelerine yapılan bağışları incelemek faydalı olabilir. Gerçekten bu bağışlar, nispeten uzun bir döneme yayılan yatırımlar ve bu yatırımların başlangıç sermayesine bağlı olarak artan getirilerine dair eksiksiz bilgiler sunan nadir örneklerdendir.

Bugün ABD'de kendi vakıf fonlarını yöneten toplamda sekiz yüzden fazla devlet üniversitesi ve özel üniversite vardır. Bu fonlar on milyonlarca dolardan (mesela, North Iowa Community College 2012 yılında 11,5 milyon dolarlık bağışla 785. sıradaydı) milyarca dolara ulaşabilir. Listede Harvard (2010'ların başında yaklaşık 30 milyar dolar), Yale (20 milyar dolar) ve Princeton ile Stanford (15 milyar dolardan fazla) değişmez bir biçimde ilk sıralarda yer alırlar. Bunlardan sonra 10 milyar doların biraz altındaki bir bağışla MIT ve Columbia gelir, bunları da 7 milyar dolarlık bağış tutarıyla Chicago ve Pennsylvania üniversiteleri takip eder ve liste böyle uzayıp gider. Sekiz yüz üniversitenin toplam aktiflerinin değeri 2010'lu yılların başında 400 milyar dolara yakındır (medyan olarak 100 milyonun biraz altını alırsak, üniversite başına ortalama 500 milyonun biraz altında bir aktif değeri). Elbette bu ABD'deki hanehalkının toplam özel servetinin %1'inden bile azdır, ancak önemsiz bir tutar da değildir, zira bu bağışlar ABD üniversitelerine –en azından bazılarına– kayda değer bir gelir sağlamaktadır.[23] Bir kere –ki bizi asıl ilgilendiren de budur– ABD üniversiteleri kabul ettikleri bağışlara dair düzenli, güvenilir ve ayrıntılı raporlar yayımlamaktadırlar, bu raporlar her kurumun elde ettiği yıllık getirinin hesaplanmasında kullanılabilir. Bu verilerin 1970'lerin sonundan bu yana National Association of College and University Business Officers adı verilen, 1979 yılından bu yana her yıl hacimli istatistiksel araştırmalar yayımlayan uzman bir kurum tarafından toplanması da ayrıca önemlidir.

Bu veriler üzerinden varabildiğimiz başlıca sonuçları Tablo 12.2'ye yansıttık.[24] Varabildiğimiz ilk sonuç, ABD üniversitelerinin iktisap ettiği bağışlardan oluşan mal varlıklarının getirisinin geçtiğimiz son otuz yıllık dönemde, 1980-2010 arasında yıllık ortalama %8,2 gibi aşırı yüksek bir seviyede olmasıdır (dönemi 1990-2010 ile sınırlandırırsak,

Tablo 12.2
ABD'deki Üniversitelerin Mal Varlıklarının Sermaye Getirisi, 1980-2010

	Yıllık Ortalama (Reel) Getiri Oranı (enflasyon ve portföy yönetim ücretleri düşüldükten sonra)
Tüm üniversiteler (850)	% 8,2
Harvard, Yale, Princeton	% 10,2
Mal varlığı 1 milyar dolardan büyük olan üniversiteler (60)	% 8,8
Mal varlığı 500 milyon-1 milyar dolar arasında olan üniversiteler (66)	% 7,8
Mal varlığı 100-500 milyon dolar arasında olan üniversiteler (226)	% 7,1
Mal varlığı 100 milyon doların altında olan üniversiteler (498)	% 6,2

1980-2010 döneminde ABD üniversiteleri bağışlardan oluşan sermayelerinden ortalama olarak net %8,2 seviyesinde getiri elde etmiştir ve daha büyük bağışlar alan üniversitelerin elde ettiği getiri daha da yüksektir. Tüm getiriler enflasyon (1980-2010 döneminde yıllık %2,4 seviyesinde) ve yönetim maliyetlerinden arındırılmıştır.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

bu oran %7,2'ye iner).[25] Elbette her on yıllık dönemde iniş ve çıkışlar yaşanmış, bazı yıllarda getiri 2008-2009 döneminde olduğu gibi eksilere düşmüş ve kazançlı yıllarda ise %10'un üzerine çıkmıştır. Ancak *Forbes* listelerindeki milyarderleri incelediğimiz gibi, on, yirmi ya da otuz yıllık ortalamalarını incelediğimizde getirilerin aşırı yüksek bir seviyede seyrettiğini tespit ederiz ki önemli olan da budur.

Tablo 12.2'de yer alan getirilerin üniversitelerin iktisap ettiği bağışlardan oluşan varlıkların net getirisi olduğunu belirtelim; yani bu getiriler artı değer, enflasyon, mevcut vergiler (kâr amacı gütmeyen kurumlar açısından vergi diye bir şey neredeyse yoktur), her tür yönetim gideri, üniversitede çalışan kişilerin tamamının ücretleri ve üniversitenin yatırım stratejilerini yöneten her tür dış hizmetin ücretinden arındırılmıştır. Bu tam anlamıyla –bu kitapta da tanımını verdiğimiz– saf sermaye getirisidir, yani her türlü emekten tamamen bağımsız ve yalnızca sermayenin mülkiyetinden kaynaklanan getiridir.

Tablo 12.2'de açıkça görülen ikinci sonuç, elde edilen getirinin fonun büyüklüğüne bağlı olarak arttığıdır. Bağışlardan oluşan fonları 100 milyon doların altında olan sekiz yüz elli üniversiteden beş yüzü 1980-

2010 döneminde %6,2 oranında getiri elde etmiştir (1990-2010 döneminde ise %5,1 oranında), böyle bir getiri aynı dönemde toplam özel servetin elde ettiği ortalama getiriden çok daha yüksek seviyededir.[26] Fon büyüdükçe getiri de artar. 1 milyar dolardan fazla bağış alan altmış üniversitenin 1980-2010 döneminde elde ettiği ortalama getiri %8,8'e ulaşmıştır. 1980-2010 döneminde listenin başında yer alan ilk üç üniversiteye baktığımızda, getirinin %10,2 seviyesine (1990-2010 döneminde %10), yani daha az bağış alan üniversitelerin elde ettiği getirinin iki katından fazlasına ulaştığını görürüz.[27]

Farklı üniversitelerin yatırım stratejilerini incelersek, Amerikan hisse senetleri ve yabancı hisse senetleri başta olmak üzere, özel sektör tahvillerini içeren (devlet tahvilleri, özellikle de ABD hazine bonolarının getirisi düşüktür ve bu portföylerin tamamının ancak %10'unu oluştururlar; fon büyüklüğü sıralamasında önde gelen üniversitelerin portföylerinde ise neredeyse hiç yer almazlar) tam anlamıyla çeşitlendirilmiş portföylerle karşılaşırız. Fon büyüklüğü hiyerarşisinde yukarılara çıktıkça, "alternatif yatırım stratejileri" ile daha sık karşılaşmaya başlarız; alternatif yatırım stratejileri ile kastettiğimiz borsaya kote olmayan yerli hisse senetleri (*private equity*), özellikle borsaya kote olmayan yabancı hisse senetleri (ki bunlar ciddi bir uzmanlık gerektirir), spekülatif fonlar (hedge fon), türev ürünler, gayrimenkul ile enerji, doğal kaynaklar dâhil olmak üzere hammadde ve hammadde ürünleridir (uzmanlaşmış bir portföy yönetimi gerektiren bu ürünlerin getirisi çok yüksektir).[28] Ortak özelliği hisse senetleri ve tahvillere yönelik herkesin faydalanabildiği alışıldık yatırım stratejilerinin dışına çıkmak olan "alternatif yatırımlar"ın yer aldığı portföylerin tamamını ele alırsak, bu tür yatırımların fonun büyüklüğüne göre üniversite portföylerinde işgal ettiği dilimler şöyledir: 50 milyon avronun altında %10, 50-100 milyon avroda %25, 100-500 milyon avroda %35, 500 milyon-1 milyar avroda %45 ve son olarak 1 milyar avro üzerindekilerde %60'tan fazla. Kamuya açık ve fazlasıyla ayrıntılı olan bu verilerin gayet açık biçimde gösterdiği gibi, küçük fonlar %5 seviyesindeki bir getiriyle yetinmek zorunda kalırken, en büyük fonların yılda %10'a yakın bir seviyede getiri elde etmesini sağlayan işte bu alternatif yatırımlardır.

İlginç bir biçimde bu getirilerde yıldan yıla yaşanan değişimlerin, en büyük fonları daha küçük fonlardan daha fazla etkilemediğini görü-

yoruz: Harvard ve Yale'in ortalama getirisi kendi yüksek ortalamaları civarında değişir, ancak bu değişim küçük fonların kendi ortalamaları civarında yaşadıklarından çok fazla değildir ve eğer getirilerin birkaç yıllık ortalamasını alırsak, büyük üniversitelerin getirilerinin sistematik olarak çok daha yüksek olduğunu görürüz, zaman içinde de bu fark sabit kalır. Diğer bir ifadeyle, büyük fonların yüksek getiri elde etmesi daha çok risk almalarından kaynaklanmaz; portföyleri yapısal açıdan ve sürekli olarak daha kazançlı kılan, çok daha karmaşık bir yatırım stratejisine sahip olmalarından kaynaklanır.[29]

Sermaye ve Ölçek Ekonomileri

Bu olguları nasıl açıklayabiliriz? Ölçek ekonomileri ve sermayenin büyüklüğünün portföy yönetim maliyetlerinde yol açtığı değişimle. Somut bir örnek verelim: Harvard şu anda topladığı bağışların yönetilmesi için *management costs* (yönetim giderleri) adı altında 100 milyon dolar harcamaktadır. Bu yüklü tutar dünyadaki en iyi alternatif yatırım fırsatlarını yakalama kabiliyetinde olan portföy yöneticilerinden oluşan bir ekibe ödenmektedir. Ancak Harvard'ın bağışlardan oluşan fonu ölçeğindeki (yaklaşık 30 milyar dolar) bir sermayenin yıllık yönetim maliyeti %0,3'e tekabül eder. Bu tutarı ödemek yılda %5 yerine %10 getiri elde etmek anlamına geliyorsa, bunun kârlı bir anlaşma olduğu söylenebilir. Diğer yandan yalnızca 1 milyar dolarlık bir fona sahip olan bir üniversite (bu da fena bir tutar değildir) bir portföy yönetimi ekibine yılda 100 milyon dolarlık bir yönetim ücreti ödeyemez: Bu tutar portföyünün %10'una karşılık gelmektedir. Pratikte ise üniversiteler yönetim giderlerini %1'in altında tutmaya çalışırlar ve buna ayırdıkları bütçe genelde %0,5'i geçmez: 1 milyar dolarlık bir fonun portföy yönetimine 5 milyon dolar ödenir, bu tutar alternatif yatırım uzmanlarından oluşan bir portföy yönetimi ekibinin 100 milyon dolarlık yönetim ücretini karşılamaya yetmez. North Iowa Community College gibi bir okul, %1'i yalnızca 115.000 dolar olan yıllık 11,5 milyon dolar değerindeki sermayesiyle –piyasadaki fiyatlara bakılırsa– bir finansal danışmana ancak yarı zamanlı, hatta çeyrek zamanlı bir danışmanlığın ücretini ödeyebilir. Ortalama bir ABD vatandaşı ise yatırıma ancak 100.000 dolar ayırabilir, dolayısıyla kendi kendisinin

portföy yöneticisi olmak ya da kayınbiraderinin verdiği tavsiyelere güvenmek zorunda kalır. Finansal danışmanlar ve varlık yöneticileri her zaman haklı çıkacak diye bir şey yoktur elbette (şimdilik bu kadarını söyleyebiliriz), yine de büyük bir sermayenin en yüksek getiriyi elde etmesini sağlayan şey, bu kişilerin hangi yatırımların daha kârlı olacağını bilme kabiliyetleridir.

Bu sonuçlar çarpıcıdır, zira başlangıç sermayesini oluşturan bağışların daha yüksek getiriyi nasıl elde ettiğini ve sermayenin getirisinde eşitsizliğin nasıl ortaya çıktığını açık ve somut bir biçimde örneklemektedir. ABD'nin en saygın üniversiteleri zenginliklerini eski öğrencilerin yaptığı katkılara değil –zira eski öğrencilerin yaptığı bağışlar, asıl bağışların yıllık getirisinin beşte ya da altıda birini bile geçmez–, genellikle bu yüksek getirilere borçludur.[30]

Yine de bu bulguları dikkatli bir biçimde yorumlamalıyız. Hele bu bulguları dünyadaki servet eşitsizliğinin gelecek yıllarda nasıl evrileceğini tahmin etmek için kullanmaya çalışırsak, fazla ileri gitmiş oluruz. Bir kere 1980-2010 ve 1990-2010 dönemlerinde görülen yüksek getiriler, II. Kısım'da incelediğimiz üzere, kısmen gayrimenkul ve menkul kıymet biçimindeki aktiflerin eski fiyat seviyelerine geri dönüşünü yansıtmaktadır ve bu yükseliş gelecekte devam etmeyebilir (bu, yukarıda tartıştığımız uzun vadeli getirilerin de gelecekte azalacağı anlamına gelir).[31] Diğer bir sebep, ölçek ekonomilerinin daha çok büyük portföyleri etkilemesi ve ölçek ekonomisi etkisinin 10-50 milyon avro değerindeki daha "mütevazı" servetler için daha düşük olmasıdır; daha önce belirttiğimiz gibi, bu mütevazı servetlerin dünyadaki toplam servetten aldığı pay, *Forbes* milyarderlerinin aldığı paydan büyüktür. Netice itibarıyla bu getiriler, yönetim ücretleri bir yana, her durumda kurumun doğru portföy yöneticilerini seçmesine de bağlıdır. Gelgelelim aile böyle bir kurum değildir: Her ailede savurgan çocuğun tüm aile servetini boşa harcadığı bir an gelir, ama Harvard Yönetim Kurulu'nda böyle bir durum asla yaşanmaz, zira birçok kişi böyle bir şeye engel olmak için çalışır. Aile servetinde yaşanan bu "şoklar" eşitsizliklerin bireysel seviyede sonsuza dek artmasının önüne geçer ve servet daha dengeli bir dağılıma kavuşur.

Bununla birlikte tüm bu tezler endişelerimizi bir yere kadar yatıştırabilir. Milyarderlerin gelecekte yaygınlaşmasının önüne geçmek konu-

sunda sırtımızı bu ezeli ancak belirsiz kuvvete (ailelerdeki çözülme) yaslarsak, ihtiyatsızca davranmış oluruz. Daha önce de belirttiğimiz üzere, servet dağılımındaki aşırı bir eşitsizliğin ortaya çıkması için küçük bir r-g farkı yeter de artar bile. Sermayenin getirisinin tüm büyük servetlerde %10 oranında artmasına lüzum yoktur, daha küçük bir fark bile büyük bir eşitsizlik şokuna yol açmaya yeter.

Diğer bir önemli husus da varlıklı kişilerin sürekli olarak servetlerini yerleştirebilecekleri, yeni ve daha da karmaşık hukuki yapılar –vakıf fonları, vakıflar vs.– icat etmeleridir; bu icatlar genellikle vergiden kaçınmaya hizmet eder, aynı zamanda gelecek nesillerin söz konusu aktifleri diledikleri gibi kullanma özgürlüğünü kısıtlar. Diğer bir ifadeyle, hata yapabilen bireyler ile sonsuza dek yaşayacak vakıflar arasındaki sınır her zaman düşünüldüğü kadar "su geçirmez" değildir. Gelecek nesillerin haklarına getirilen sınırlamalar iki yüzyıl önce *entails* uygulamasının kaldırılmasıyla (bkz. 10. Bölüm) teorik açıdan azalmıştır. Ancak pratikte vaziyet gerektiriyorsa, bu düzenlemelerin etrafından dolaşılır. Sadece aileye ait olan vakıflar ile hayırsever vakıfları birbirinden ayırmak özellikle zordur. Aslında aileler vakıfları hem özel hem de hayırsever amaçlarla kullanırlar ve hayırseverlik amacının öncelikli olduğu vakıflarda bile aktiflerin kontrolünü elden bırakmamaya özellikle dikkat ederler.[32] Çocukların ve akrabaların bu karmaşık yapılar üzerinde ne gibi haklara sahip olduğunu tam olarak bilmek genellikle pek mümkün değildir, çünkü önemli ayrıntılar genellikle kamuya açık olmayan hukuki belgelerde gizlenmiş durumdadır, bazı durumlarda ise aile mirasına hizmet eden bir vakıf fonunun (*trust* fon) hayırsever amaçlarla kurulmuş bir fonla bir arada bulunduğu görülür.[33] Vergi otoritelerine beyan edilen bağışların tutarının gözetim sıklaştıkça (bağış verenlere gerçeği yansıtan makbuzlar kesilmesi ya da vakıfların resmi amaçlarının uygun olduğunu ve vakıf fonlarının özel amaçlarla kullanımının belli sınırları aşmayacağını belgelemek üzere daha ayrıntılı finansal raporlar ibraz edilmesi gerektiğinde) hızla düşmesi de ayrıca ilginçtir, bu düşüş bu tüzel kişiliklerin kamusal ve özel kullanımları arasında kesin sınırlar olmadığını kanıtlamaktadır.[34] Son olarak şunu söyleyebiliriz: Vakıfların kaçta kaçının gerçekten kamu yararı diye nitelenebilecek amaçlar uğruna çalıştığını net bir biçimde söylemek gerçekten çok zordur.[35]

Enflasyon Sermaye Getirisindeki Eşitsizliği Nasıl Etkiler?

Üniversitelerin iktisap ettiği bağışlardan oluşan fonların getirilerine ilişkin elde ettiğimiz sonuçlar bizi sermayenin saf getirisine ve enflasyonun eşitsizlik yaratıcı etkisine dair de birkaç söz söylemeye sevk ediyor. 1. Bölüm'de gördüğümüz gibi, enflasyon oranı 1980-1990 döneminde gelişmiş ülkelerde %2 oranında sabit kalmıştır, bu seviye 20. yüzyıl boyunca gözlemlenen enflasyonist seviyelerin çok altında, 19. yüzyıldaki, Birinci Dünya Savaşı'na dek geçen dönemdeki sıfır ya da sıfıra yakın seviyenin ise çok üzerindedir. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerdeki enflasyon, gelişmiş ülkelerdekinden yüksektir (genellikle %5'in üzerindedir). Dolayısıyla sormamız gereken soru şudur: Enflasyonun %0 değil de %2, hatta %5 seviyesinde olması sermaye getirisi açısından nasıl sonuçlar doğurur?

Bazen, yanlış bir biçimde enflasyonun sermayenin ortalama getirisini olumsuz etkilediğini düşünürüz. Bu doğru değildir, çünkü sermayenin ortalama fiyatı, yani gayrimenkul biçimindeki aktiflerin ve finansal aktiflerin fiyatı tüketici fiyatlarıyla aynı hızda yükselir. Sermaye birikiminin altı yıllık milli gelire eşit olduğu ($\beta = 6$) veya sermayenin milli gelirden aldığı payın %30 seviyesinde olduğu ($\alpha = \%30$) bir ülkeyi ele alalım: Bu ülkede sermayenin ortalama getirisi %5 seviyesinde ($r = \%5$) olacaktır. Bu ülkedeki yıllık enflasyonun %0'dan %2'ye çıktığını düşünelim. Böyle bir durumda sermaye getirisinin gerçekten de %5'ten %3 seviyesine ineceğini düşünebilir miyiz? Tabii ki hayır. İlk bakışta tüketici fiyatlarının %2 oranında yükseldiğini, dolayısıyla sermaye fiyatının da aynı oranda yükseldiğini görürüz. Sermayede herhangi bir değer kaybı ya da değer artışı olmayacak ve sermaye getirisi yılda %5 seviyesinde kalmayı sürdürecektir. Buna karşılık enflasyon bu ortalama getirinin bireyler arasındaki dağılımını etkileyecektir. Sorun, enflasyonun teşvik ettiği bu yeniden bölüşümün pratikte her zaman fazla karmaşık, çok boyutlu ve büyük ölçüde de öngörülemez ve kontrol edilemez olmasıdır.

Kimi zaman da enflasyonun rantiyenin düşmanı olduğunu düşünürüz ve bu da modern toplumların enflasyondan neden hoşlandığını kısmen açıklar. Bu düşünce, enflasyonun insanları kendi sermayeleri konusunda daha dikkatli davranmaya zorlaması anlamında kısmen doğrudur. Enflasyon varsa, yığınla parayı elde tutmaktan memnun olanlar bu

yığınların gözlerinin önünde eridiğine tanık olurlar, servet üzerinde vergi olmadığı halde geriye hiçbir şey kalmaz. Bu anlamda enflasyon aylak zenginlerden ya da yatırıma dönüştürülmemiş servetlerden alınan bir vergi gibidir. Ancak daha önce de birçok kez belirttiğimiz üzere, insanın bu enflasyon vergisinden kaçınabilmesi için sermayesini gayrimenkule ya da menkul kıymetlere yatırması yeterli olacaktır.[36] Üniversite fonlarına dair verilerden elde ettiğimiz sonuçlar bunun doğru olduğunu en açık biçimde göstermektedir. Enflasyonun %0'dan %2'ye çıkması, yüksek seviyede net getiri elde edilmesine kesinlikle engel olmaz.

Enflasyonun zenginlerin durumunu yoksulların durumuna kıyasla daha da iyileştirdiğini dahi söyleyebiliriz, zira enflasyon varlık yönetimi ve finansal aracıların önemini artırmaktadır. 10 ya da 50 milyon avroya sahipseniz, Harvard'ın karşılayabildiği varlık yöneticilerinden hizmet alamazsınız, ancak yine de enflasyonun etkilerini en aza indirmek için finansal danışmanlardan ve ilgili bankacılık hizmetlerinden faydalanırsınız. Buna karşılık yatırıma yalnızca 10.000 ya da 50.000 avro ayırabilen birine önerilen yatırım seçenekleri –tabii, bir yatırım danışmanı varsa– aynı olmayacak, finansal danışmanlarla temaslar daha kısa sürecek ve bu kategoride yer alan insanlar tasarruflarının çoğunu, enflasyon oranından biraz daha fazla faiz getiren tasarruf hesaplarında ya da hiçbir şey getirmeyen vadesiz mevduat hesaplarında tutacaktır. Bazı aktiflerin kendi içlerinde ölçek etkilerini barındırdıklarını ve bu nedenle küçük servet sahiplerinin erişimine kapalı olduklarını eklemekte de yarar var. Getirisi en yüksek yatırımlara erişimdeki eşitsizliğin, nüfusun genelini ilgilendiren bir gerçeklik olduğunu anlamak gerekiyor (yalnızca en zengin bireylerin ya da en büyük fonlara sahip üniversitelerin faydalanabildiği "alternatif yatırımlar" gibi uç bir örnekten çok daha kapsamlı bir sorundur bu). Örneğin finansal aracılık hizmeti veren kurumların sunduğu bazı ürünlere yatırım yapabilmek için nispeten yüksek "asgari giriş" tutarına sahip olmak gerekir (bu kimi zaman yüzbinlerce avrodur), bu yüzden de küçük yatırımcılar çok daha az kazançlı seçeneklerle idare etmek zorunda kalırlar (aracı kurumlar da hizmetleri karşılığında büyük yatırımcılardan daha çok kazanç elde ederler).

Bu ölçek etkisi gayrimenkuller açısından da önemlidir. Pratikte nüfusun büyük bir bölümü açısıdan önem taşıyan sermaye biçimi de budur. Birçok kişi için yatırım yapmanın en basit yolu kendi oturduğu evi satın

almaktır. Bu, enflasyonun etkilerinden korunmayı sağlar (malın değeri genellikle tüketici fiyatlarıyla aynı hızda yükselir) ve aynı zamanda kiradan kurtarır ki bu da yılda %3-4 oranında bir getiri elde etmekle aynı hesaba gelir. Ancak 10.000 ya da 50.000 avroluk bir tasarrufa sahip birinin ev almaya karar vermesi yetmez, zira bunu gerçekleştirmesi pek de mümkün olmayabilir. Başlangıçta elde hazır birikimi olmayan ya da çalıştığı iş pek sağlam görülmeyen birinin yeterli miktarda kredi alması genellikle zordur. 100.000 ya da 200.000 avroya sahip, büyük bir şehirde çalışan ve ücret hiyerarşisinin en üst %2-3'lük dilimine girmeyen bir ücretli için bile oturduğu daireyi satın almak, uzun vadeli bir borcun ve yüksek bir faizin altına girmeye niyetli olsa dahi çok zor olabilir. Bunun sonucunda, çok küçük bir başlangıç sermayesine sahip olan kişilerin genellikle daha uzun bir süre kiracı olarak kaldığını söyleyebiliriz: Bu kişiler uzun süre yüksek bir kiraya katlanırlar (ev sahibine yüksek bir getiri sağlarlar), bu durum bir ömür sürebilir, bu sırada tasarrufları da banka hesaplarındadır ve enflasyondan kısmen korunurlar.

Buna karşılık, bir miras ya da hibe ya da yeterince yüksek bir ücret sayesinde ya da her ikisinden de nasiplenmiş olarak çok daha büyük bir sermayeyle işe başlayanlar, çok daha kısa sürede bir ev ya da daire alacak duruma gelirler, dolayısıyla da kira ödemek zorunda kalmadıkları için çok daha fazla tasarruf ederken, yatırımlarından net %3-4 seviyesinde bir getiri elde ederler. Servetin büyüklüğünden kaynaklanan, gayrimenkule erişimdeki bu eşitsizlik elbette her zaman var olmuştur.[37] Öte yandan oturamayacakları kadar küçük bir daireyi (kiraya vermek için) satın alabilir ya da başka şeylere yatırım yapabilirler. Ancak modern enflasyon bu durumu belli bir ölçüde zorlaştırır: 19. yüzyılda, enflasyonun sıfır olduğu çağda, küçük bir tasarrufun yıllık %3-4 seviyesinde net getiri elde etmesi nispeten daha kolaydı, örneğin devlet tahvili alarak böyle bir getiri elde edilebilirdi, bugün ise böyle bir getiri elde etmek, küçük tasarruf sahipleri için çoğu zaman sadece hayaldir.

Özetleyelim. Enflasyon aslında sermaye getirisini azaltmaz, ancak onun yeniden dağıtılmasına sebep olur. Enflasyonun bu etkileri her ne kadar karmaşık ve çok yönlü olsa da, teşvik ettiği yeniden dağılımın küçük servetlerin aleyhine ve büyük servetlerin lehine olduğu açıkça görülmektedir, asıl arzu edilen ise bunun tam tersidir. Enflasyonun sermayenin getirisini az da olsa düşürdüğü elbette düşünülebilir, zira insanları

yatırım konusunda daha dikkatli olmaya sevk eder. Bu tarihsel değişim sermayenin yıpranma payındaki uzun vadeli artışla karşılaştırılabilir, zira o da yatırım kararlarının daha sık gözden geçirilmesini ve mevcut aktiflerin başkalarıyla değiştirilmesini gerektirir.[38] Her iki durumda da, bugün belli bir getiri elde etmek için daha çok çaba harcamak gerekiyor: Sermaye daha "dinamik" hale gelmiş durumdadır. Ancak rant ile mücadelede, tüm bunlar pek de etkin olmayan, nispeten dolaylı yöntemleri ifade ederler: Sermayenin saf getirisinde bu etkenlere bağlı olarak gerçekleşen hafif bir düşüş, sermaye getirisi eşitsizliğindeki artıştan çok daha azdır, hele ki büyük servetleri hiç mi hiç tehdit etmez. Enflasyon ranta son vermez, aksine sermayenin paylaşımındaki eşitsizliklerin güçlenmesine katkı yapar.

Doğru anlaşıldığından emin olmak için tekrar edelim: Burada altın standardına ya da sıfır enflasyona geri dönmemiz gerektiğini ileri sürmüyoruz. Belli şartlar altında enflasyonun da faydası olabilir, ancak bu faydalar düşünüldüğünden daha önemsizdir. Özellikle finans piyasalarındaki panik durumunda ya da aşırı kamu borçlanmasının yol açtığı krizlerde merkez bankalarının rolünü ve para basılması konusunu tartışırken bu konuya geri döneceğiz. Enflasyonun etkisini azaltan ve daha mütevazı kaynaklara sahip insanların erişebileceği yatırım yöntemleri bulunabilir, bunun için 19. yüzyılda olduğu gibi enflasyonun sıfır olması ve devlet tahvillerinin yeterli getiriyi sağlaması gerekmez. Amaç rantiye toplumuna geri dönüşü önlemek ya da daha genel anlamda servet eşitsizliklerini azaltmaksa, günümüzde enflasyonun böyle bir amaç için fazlasıyla kayıtsız, hatta amaca zarar verici bir karaktere sahip olduğunu görmek zorundayız. Demokratik şeffaflığı tesis etmek ve reel bir fayda görmek istiyorsak, artan oranlı sermaye vergisi kuşku götürmez bir biçimde daha doğru bir araçtır.

Devlet Fonlarının Getirisi: Sermaye ve Politika

Şimdi geçtiğimiz yıllarda özellikle petrol ihraç eden ülkelerde ciddi bir gelişme gösteren devlet fonları konusuna gelelim. Bu fonların yatırım stratejileri ve getirileri hakkındaki kamuya açık bilgiler, ne yazık ki üniversite fonları hakkında erişebildiklerimiz kadar ayrıntılı ve sistematik değildir, bu alanda dönen tutarların çok daha yüksek olduğu

düşünülürse durum iyice esef verici bir hal alır. 2013 yılında değeri tek başına 700 milyar avroyu geçen (ABD'deki üniversite fonlarının toplamının iki katı değerindeki) Norveç devlet fonları en ayrıntılı finansal raporları yayımlar. Yatırım stratejisi –en azından başlarda– üniversite fonlarınınkinin yanında daha sıradan bir strateji gibi görünür, şüphesiz kısmen de öyledir, çünkü kamu denetimine tabidir (Norveç halkı, hedge fonlar ve borsaya kote olmayan hisse senetlerine devasa yatırımlar yapılması konusunda Harvard'ın mütevelli heyetinden daha isteksiz olabilir) ve görünen o ki pek yüksek getiriler de elde edememiştir.[39] Fonun sorumluları geçtiğimiz yıllarda alternatif yatırımlara (özellikle de uluslararası gayrimenkullere) daha çok para yatırmak için gerekli izni almayı başardı ve getiri gelecekte yükselebilir. Bu fonun yönetim masraflarının da yönetilen aktiflerin %0,1'inden az olduğunu belirtelim (Harvard'ın %0,3'lük masrafına karşılık), ancak bu fonların Harvard'ın sermayesinin 20 katı olduğu düşünülürse, doğru düzgün bir yatırım danışmanlığı hizmetine de ödeme yapmaya yeterlidir. Diğer yandan 1970-2010 döneminde Norveç'in petrolden kazandığı paranın %60'ının da bu fona yatırıldığını öğreniyoruz, geriye kalan %40 ise devlet harcamalarına gitmiştir. Norveç hükümeti bize fonun uzun vadeli hedefinin ne olduğunu ya da ülkenin yatırımdan elde ettiği getirileri tamamen ya da kısmen harcamaya ne zaman başlayacağını henüz söylemiyor. Muhtemelen bu sorulara kendileri de henüz yanıt veremiyorlar, zira her şey Norveç'in petrol rezervlerinin nasıl evrileceği kadar, bir varil petrolün fiyatının ne olacağına ve elbette fonun gelecekte elde edeceği getirilere de bağlıdır.

Diğer devlet fonlarına, hele de Ortadoğu'dakilere bakarsak, bu fonların ne yazık ki Norveç'tekiler kadar şeffaf olmadıklarını görürüz. Bu fonların finansal raporları daha çok özet mahiyetindedir. Yatırım stratejisi hakkında ayrıntılı bilgi edinmek genellikle olanaksızdır ve getiriler de yıldan yıla kısmen tutarlı bir görünüm arz edecek şekilde üstü kapalı olarak telaffuz edilir. Dünyanın en büyük devlet fonuna dair (neredeyse Norveç devlet fonu kadar büyük bir fonu yöneten) Abu Dhabi Investment Authority tarafından yayımlanan son raporlarda beyan edilen getiri, 1990-2010 dönemi için yıllık %7, 1980-2010 dönemi içinse yıllık %8 seviyesinin üstündedir. Üniversite fonlarının getirilerini düşündüğümüzde, bu rakamlar tamamen akla yakın görünüyor, ancak

yıllık dönemlere ait ayrıntılı bilgiye erişmemiz mümkün olmadığı için daha fazlasını söyleyemeyiz.

İlginç biçimde, farklı fonların alenen farklı yatırım stratejilerine sahip olduğunu görüyoruz, bu farklılıklar kendi halklarıyla iletişim kurarken kullanılan iletişim stratejilerindeki ve uluslararası politikada benimsedikleri politik stratejilerindeki çeşitlenmelerle atbaşı gidiyor. Abu Dabi yüksek getiri elde ettiğini yüksek sesle telaffuz ediyor, ancak çarpıcı bir biçimde, petrol ülkelerinin devlet fonları sıralamasında Abu Dabi ve Norveç'ten hemen sonra gelen, fon büyüklüğü açısından Kuveyt, Katar ve Rusya'yı geride bırakmış olan Suudi Arabistan'ın devlet fonlarının daha düşük getiriler beyan ettiğini görüyoruz. Basra Körfezi'ndeki, çok az nüfustan sorumlu küçük petrol ülkeleri raporlarında öncelikli olarak uluslararası finans çevrelerini muhatap alıyor. Suudi Arabistan'ın raporları ise çok daha temkinlidir ve yalnızca petrol rezervleri hakkında değil, ulusal hesaplar ve devlet bütçesi hakkında da bilgiler içerir. Bu bilgilerin Suudi Arabistan Krallığı'nın nüfusuna yönelik olarak hazırlandığı açıktır; bu ülkenin nüfusu 2010 yılında 20 milyona yakındı, bölgenin diğer büyük ülkelerine kıyasla az bir nüfusa sahip olsa da (İran 80 milyon, Mısır 85 milyon, Irak 35 milyon), Körfez'in minik ülkelerinden daha fazla nüfusa sahiptir.[40] Bu raporlardaki farklılıklar bununla da sınırlı değildir: Suudi Arabistan fonlarında çoğu zaman agresif yatırım stratejileri benimsenmiştir. Resmi belgelere göre, Suudi Arabistan devlet fonunun ortalama getirisi %2-3'den fazla değildir, bunun sebebi de ABD'nin hazine bonolarına çok fazla para yatırılmış olmasıdır. Suudi Arabistan'ın finansal raporları portföylerindeki değişimi ayrıntılı bir biçimde incelememiz için gerekli tüm bilgileri vermekten uzaktır; ancak sunulan bilgiler, küçük ülkelerin sunduklarına kıyasla ayrıntılı kabul edilebilir, bu konuda haklarını teslim etmemiz gerekir.

Suudi Arabistan başka bir yerden çok daha yüksek getiri elde edebilecekken Amerikan hazine bonolarına yatırım yapmayı neden tercih etmiş olabilir? Hele ki Amerikan üniversiteleri bile kendi sermayelerini kendi ülkelerinin bonolarına yatırmayı çoktan bırakıp, hedge fonlara, borsaya kote olmayan şirketlerin hisse senetlerine, emtiaya dayalı türev ürünlere yatırım yaparak dünya genelindeki bir yüksek getiri arayışına girmişken, bu sorulmaya değer bir sorudur. Amerikan hazine bonolarının istikrarsız bir dünyada sabit bir getiriyi garanti ettiği muhakkaktır

ve Suudi Arabistan halkı da alternatif yatırımlardan pek haz etmiyor olabilir. Ancak bu seçimin politik ve askeri boyutunu da hesaba katmak zorundayız. Hiçbir zaman açıkça ifade edilmese de, Suudi Arabistan'ın, kendisini askeri açıdan koruyan ülkeye düşük faizle borç vermesinde mantıksız bir taraf yoktur. Bildiğim kadarıyla, hiç kimse böyle bir yatırımın getirisinin tam ne olabileceğini hesaplamış değil, ama fazlasıyla yüksek olduğu açıkça görülüyor. ABD, diğer Batı ülkelerini de arkasına alarak, 1991 yılında Irak ordusunu Kuveyt'ten çıkarmasaydı, Irak bir sonraki aşamada muhtemelen Suudi Arabistan'ın petrol rezervlerine göz dikecekti ve İran gibi, bölgedeki diğer ülkeler de bir vadede bölgedeki petrol rantını yeniden paylaşmak için savaşa girebilirdi. Sermayenin küresel dağılımının dinamiği hem ekonomik, hem politik, hem de askeri bir süreçtir. Sömürgecilik döneminde de durum buydu; başta İngiltere ve Fransa olmak üzere zamanın büyük güçleri kendi yatırımlarını korumak için her şeyi ateşe vermeye hazırdı. Açıkça görüldüğü üzere aynı durum 21. yüzyıl için de, öngörülmesi zor, farklı jeopolitik biçimlerde geçerli olacaktır.

Petrol Ülkelerinin Devlet Fonları Dünyayı Ele Geçirecek mi?

Gelecek yıllarda devlet fonlarının değeri ne kadar artabilir? Mevcut ve herkesin bildiği gibi kusursuz olmayan tahminlere göre, devlet fonlarının 2013 yılındaki yatırımlarının toplam tutarı 5,3 trilyon doların biraz üzerindeydi, bunun 3,2 trilyon doları petrol ihraç eden ülkelere (yukarıda sözünü ettiğimiz ülkelere ek olarak, daha küçük fonlarıyla Dubai, Libya, Kazakistan, Cezayir, İran, Azerbaycan, Brunei, Umman ve diğer ülkeler) ve yaklaşık 2,1 trilyon doları da petrol ülkesi olmayan devletlere (başta Çin, Hong Kong, Singapur ve küçük fonlara sahip diğer ülkeler) aitti.[41] Bu rakamlar bize bir yerden tanıdık geliyor: *Forbes* sıralamasında yer alan milyarderlerin servetlerinin toplamı da neredeyse aynı toplama karşılık geliyordu (2013 yılında toplamda yaklaşık 5,4 trilyon dolar). Diğer bir ifadeyle bugün milyarderler de, devlet fonları da dünyanın toplam servetinin kabaca %1,5'ine sahiptir. Gezegenin geri kalanına bu servetin %97'sinin kaldığını görmek içimizi rahatlatabilir.[42] Milyarderler için yaptığımız projeksiyonları devlet fonlarına uygulaya-

cak olursak, devlet fonlarının 21. yüzyılın ikinci yarısından önce belirleyici bir öneme –yani dünyadaki toplam sermayenin %10-20'sinden fazlasına– sahip olmayacaklarını görürüz, yani aylık kiramızı bir Katar emirine (ya da Norveçli vergi mükelleflerine) ödeyeceğimiz günler yeterince uzaktadır. Yine de bu olasılığı tamamen göz ardı etmemeliyiz. Öncelikle çocuklarımızın ya da torunlarımızın ödeyeceği kiralar hakkında kaygılanabiliriz ve konu hakkında düşünmek için illa başımıza gelmesini beklemek gerekmez. İkinci önemli nokta şudur: Küresel sermayenin büyük bir bölümü likiditesi düşük biçimlere (özellikle, finansal piyasalarda alınıp satılamayan gayrimenkuller ve iş sermayesi) bürünürken, devlet fonlarının sahip olduğu sermayenin –kısmen milyarderlerinki de– likiditesi ise daha yüksektir (yani finansal aktiflerin paraya çevrilebilirliği yüksektir, böyle bir sermaye iflas etmiş bir şirketi, bir futbol takımını satın almakta kullanılabileceği gibi, zor durumdaki bir ülkeye yatırım yapıp, meteliksiz bir ülkenin başarısızlığını telafi edebilir).[43] Petrol ihraç eden ülkelerden gelen yatırımlar meselesi gerçekten de gelişmiş ülkelerde, özellikle de Fransa'da giderek hissedilmektedir; kitabın II. Kısmında belirttiğimiz üzere, sermayenin büyük geri dönüşüne psikolojik açıdan en hazırlıksız olan ülkelerden biri de belki Fransa'dır.

Nihai ve en önemli husus olarak şunu da ekleyelim: Devlet fonlarının milyarderlerin elindeki kaynaklardan asıl farkı, bu fonların –ya da en azından petrol ihraç eden ülkelerin fonlarının– yalnızca kendi getirilerini yeniden yatırıma dönüştürmek suretiyle değil, ülkenin petrol satışından elde ettiği hasılanın bir kısmının da yatırıma dönüşmesi sayesinde büyüyecek olmasıdır. Petrol gelirlerinin –petrol rezervlerinin durumu, petrol talebi ve petrol fiyatlarına bağlı olarak– gelecekteki durumu fazlasıyla belirsiz olsa da, petrol gelirlerinin mevcut yatırımların getirisine ağır basacağını da söyleyebiliriz. Doğal kaynaklardan sonuna kadar istifade edilmesinden elde edilen ve satış ile maliyet arasındaki fark olarak tanımlanan yıllık rant, 2000'li yılların ortasından bu yana dünya GSYH'sinin %5'ine tekabül etmektedir (bunun yarısı petrol, diğer yarısı ise başta doğalgaz, kömür, mineraller ve odundur); 1990'larda bu oran %2'ydi, 1970'lerin başında ise %1'in altındaydı.[44] Bazı tahmin modellerine göre, varili bugün yaklaşık 100 dolar olan petrolün fiyatı (2000'lerin başında 25 dolardı), 2020-2030 döneminde 200 dolara kadar çıkabilir. Eğer bu rantın büyük bir kısmı her yıl devlet fonlarına yatırılacak olursa (bu

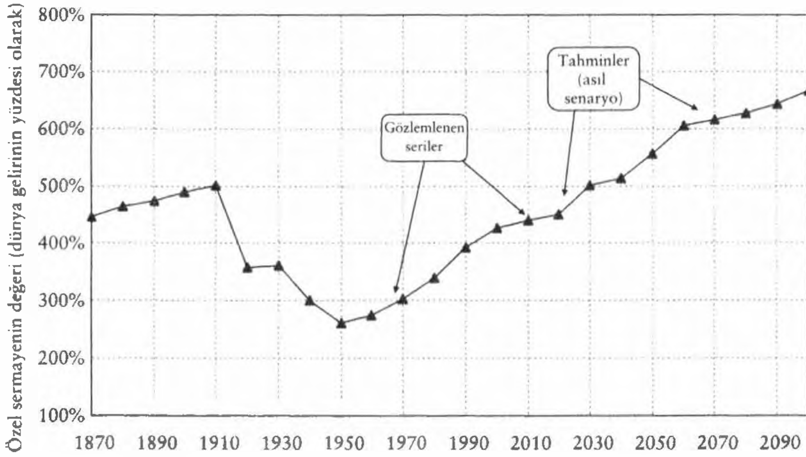
dilim de elbette zaman içinde büyüyecektir), 2020-2030 döneminde bu devlet fonları dünyanın toplam sermayesinin %10-20'sinden fazlasına sahip duruma gelebilir. Böyle bir gidişata engel olacak herhangi bir ekonomi yasası yoktur: Her şey arz ve talebe, yeni petrol rezervlerinin ya da yeni enerji kaynaklarının keşfedilmesine ya da insanların petrolsüz bir yaşama hangi hızla alışabileceklerine bağlıdır. Her durumda kaçınılmaz olarak, petrol ihraç eden ülkelerin devlet fonlarındaki mevcut büyüme devam edecek ve bu fonların 2030-2040 döneminde dünyadaki tüm aktifler içindeki payı bugün sahip olduklarının en az iki üç katına çıkacaktır –bu bile ciddi bir değişime işaret etmektedir.

Eğer böyle bir değişim yaşanırsa, Batılı devletlerin, kendi ülkelerinin büyük bir kısmına petrol ülkelerine ait devlet fonlarının sahip olması fikrinden giderek rahatsız olması ve bunun eninde sonunda, gayrimenkul ya da endüstriyel ve finansal aktiflerin devlet fonlarıyla satın alınmasının önlenmesi, hatta kısmi ya da toplu kamulaştırmalar gibi politik birtakım tepkileri tetiklemesi muhtemeldir. Böyle bir tepki politik açıdan zekice olmayacağı gibi, ekonomik açıdan da etkili olmayacaktır, ancak ulusal hükümetler, en küçük ülkelerde bile bu tür kararlar verme yetkisine sahiptir. Diğer yandan petrol ihraç eden ülkelerin kendilerinin de yabancı yatırımları sınırlandırdığını ve kendi ülkelerine müzeler, oteller, üniversiteler, hatta kayak merkezleri inşa etmek için kimi zaman ekonomik ve finansal akılcılığı aşan ölçekte yatırımlar yapmaya başladığını görüyoruz. Bu davranışı, yurtiçindeki bir yatırımın kamulaştırılmasının daha zor olacağına dair bir erken farkındalık olarak yorumlayabiliriz. Yine de bu sürecin daima barışçıl olacağının garantisi yoktur: Bir ülkenin başka bir ülkeye sahip olması söz konusu ise, aşılmaması gereken psikolojik ve politik sınırların tam olarak nerede başladığını kimse bilemez.

Çin Dünyayı Ele Geçirecek mi?

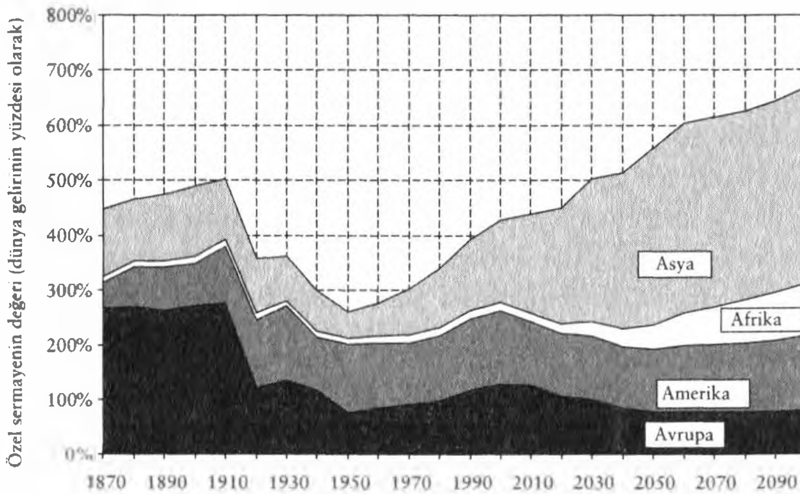
Petrol ihraç etmeyen ülkelerin devlet fonları ise apayrı bir soruna yol açmaktadır. Belli bir doğal kaynağa sahip olmayan bir ülke neden başka bir ülkeyi satın almaktan söz etsin ki? İlk olasılık olarak akla, elbette bir yeni-sömürgecilik hırsı, Avrupa sömürgeciliği devrindeki gibi bir hâkimiyet arzusu geliyor. Ancak o dönemde bu nüfuzu garanti altına alan, Avrupa ülkelerinin sahip olduğu teknolojik avantajdı. Çin ve

Grafik 12.4.
Sermaye/Gelir Oranı, Dünya, 1870-2100



Simülasyonlara (temel senaryoya) göre dünyanın sermaye/gelir oranı 21. yüzyıl sonunda %700'e yakın bir seviyede olabilir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Grafik 12.5.
Dünyada Sermaye Dağılımı, 1870-2100



Temel senaryoya göre, Asya ülkeleri 21. yüzyılın sonunda dünyadaki sermayenin neredeyse yarısına sahip olacaktır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

petrol ihraç etmeyen diğer ülkeler çok hızlı büyümektedir, buna şüphe yok, ancak elimizdeki veriler bu hızlı büyümenin, verimlilik ve yaşam standardı konusunda lider konumdaki ülkelere yetişildiği anda yavaşlayacağını gösteriyor. Bilgi ve üretim teknolojilerinin yaygınlaşması temelden eşitleyici bir süreçtir: Az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkeleri yakaladığı anda, büyümelerinin hızı da düşecektir.

Küresel sermaye/gelir oranının nasıl evrileceğine dair, 5. Bölüm'de tartıştığımız temel senaryoda, ülkeler arasındaki bu yakınsama sürecinin sonuna yaklaşıldığında, tasarruf oranının da milli gelirin %10'u civarında sabitleneceği varsayımından hareket etmiştik. Böyle bir durumda sermaye birikimi her yerde aynı seviyelere ulaşmış olacaktır. Küresel sermayenin büyük bir bölümünün, bölgenin gelecekteki küresel üretimden alacağı payı düşünecek olursak, elbette yine Asya ülkelerinde, özellikle de Çin'de birikeceğini söyleyebiliriz. Ancak bu asıl senaryoya göre, sermaye/gelir oranı tüm kıtalarda aynı olacak, bu yüzden de hiçbir bölgede tasarruflar ve yatırımlar arasındaki herhangi bir ciddi dengesizlik söz konusu olmayacaktır. Afrika bunun tek istisnası olabilir: Grafik 12.4 ve Grafik 12.5'te tasvir edilen temel senaryoya göre, 21. yüzyıl boyunca Afrika'daki sermaye/gelir oranının diğer kıtalardakinden düşük olması bekleniyor (bunun asıl sebebi Afrika'nın ekonomik mesafeyi daha yavaş kapatması ve demografik geçişin daha geç tamamlanacak olmasıdır).[45] Sermayenin serbest dolaşımının benimsendiği bir rejimde, yatırımların diğer ülkelerden, özellikle Çin ve diğer Asya ülkelerinden Afrika'ya doğru akması beklenebilir. Halihazırda dile getirdiğimiz gerekçelerle, bu durum da ciddi bir gerilime yol açabilir, bunun işaretlerini zaten kısmen görmekteyiz.

Bundan daha dengesiz sonuçlar öngören başka senaryolar da hayal etmek elbette mümkündür. Yine de böyle bir durumda ıraksama kuvvetlerinin, petrol ihraç eden ülkelerin devlet fonlarının yol açabileceği durumlardakinden daha belirsiz olduğunu vurgulamamız gerekiyor, zira petrol ülkelerindeki (hele ki nüfusu az olan petrol ülkelerindeki) büyümenin hızı, nüfusun ihtiyaçlarıyla tamamen orantısız, beklenmedik gelirlere bağlıdır; bu durum birikimi sonsuz hale getirir, $r > g$ eşitsizliği küresel sermayenin dağılımında kalıcı bir ıraksama kuvvetine dönüşür. Özetleyecek olursak, petrol rantı gerçekten de belli bir dereceye kadar gezegenin geri kalanının satın alınmasına ve bu sermayenin getirisiyle sonsuza dek yaşanmasına imkân verebilecek niteliktedir.[46]

Çin, Hindistan ve diğer gelişmekte olan ülkelerin durumu ise farklıdır. Bu ülkeler ihtiyaçlarının tamamı giderilemeyecek büyük nüfuslara sahiptir –hem tüketim hem de yatırım ihtiyaçlarını kastediyoruz. Çin'deki tasarruf oranının sürekli olarak Avrupa ve Kuzey Amerika'daki seviyelerin üstünde kalacağını öngören senaryolar da ileri sürülebilir: Mesela Çin paylaşım esasına değil, tamamen yatırımlara dayanan bir emeklilik sistemini tercih edebilir, büyümenin hızının düşük olduğu (ya da demografik büyümenin eksi olduğu) bir ortamda çekici bir seçenektir bu.[47] Çin 2100 yılına dek milli gelirinden %20 tasarruf ederse, Avrupa ve ABD yalnızca %10 tasarruf etmiş olacağı için, 2100 yılına geldiğimizde Eski Kıta'nın ve Yeni Dünya'nın büyük bir kısmının mülkiyeti Çin'in büyük emeklilik fonlarının eline geçmiş olur.[48] Bu teorik açıdan olası görünse de pek akla yakın değildir; bir kere Çinli işçiler ve Çin toplumu, paylaşım esasına dayanan (Avrupa ve Amerika'da olduğu gibi) bir emeklilik sistemini muhtemelen (makul bir gerekçeyle) tercih edecektir, diğer yandan petrol ihraç eden ülkeler ve onların devlet fonlarının yol açabileceğine vurgu yaptığımız politik yöntemler bu kez Çin'in emeklilik fonlarına uygulanacaktır.

Uluslararası Iraksama, Oligarşik Iraksama Kuvveti

Zengin ülkelerin Çin tarafından (ya da petrol ülkelerinin devlet fonları tarafından) aşamalı olarak ele geçirilmesinin yaratacağı bu uluslararası ıraksama her durumda, oligarşik bir ıraksama kadar inandırıcı ve tehlikeli değildir. Oligarşik ıraksama süreci derken, zengin ülkelerin kendi milyarderleri tarafından ya da daha genel olarak Çin ve petrol ülkeleri dâhil olmak üzere tüm ülkelerin, gezegenin milyarderleri ya da mültimilyonerleri tarafından sahiplenilmesini kastediyoruz. Daha önce belirttiğimiz üzere bu süreç başlamış durumdadır. Dünyanın büyümesi yavaşladıkça ve ülkeler arasındaki sermaye çekme yarışı kızıştıkça, r-g farkının bu yüzyılda çok yüksek seviyelere ulaşacağını rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu olguya sermayenin getirisinin başlangıç sermayesinin ölçeğine bağlı olarak arttığını ve küresel finans piyasalarının giderek daha karmaşık duruma geldiğini de eklersek, tüm bu bileşenler bir araya gelerek, en üst %1'lik ve en üst binde birlik kesimin toplam servetten aldı-

ğı payın daha önce görülmemiş seviyelere ulaşmasına yol açacaktır. Bu ıraksamanın hızının ne olacağını kestirmek elbette zordur. Ancak her durumda bunun yol açtığı risk, uluslararası ıraksamanın yol açtığından daha büyüktür.[49]

Büyüyen Çin'in tüm dünyaya sahip olacağına dair mevcut endişelerin şu an için tamamen hayal mahsulü olduğunu vurgulamamız gerekiyor. Zengin ülkelerin düşündüklerinden daha zengin olduklarını söylemekte fayda var. Avrupa hanehalkının bugün sahip olduğu gayrimenkul ve finansal aktiflerin borçlar düşüldükten sonraki toplamı 70 trilyon avroyu geçmektedir. Kıyaslarsak, Çin'in farklı devlet fonlarıyla Çin Merkez Bankası'nın rezervlerinin toplamı yaklaşık olarak 3 trilyon avroya tekabül eder ve bu da Avrupa'nın varlıklarının yirmide birinden azdır.[50] Yoksul ülkeler gelişmiş ülkeleri satın alamaz, zira bu onların gelişmiş ülkelerden daha zengin olmasını gerektirir, böyle bir seviyeye gelmek de çok daha uzun bir zaman ister.

Pekâlâ, kısmen irrasyonel olan bu korku, bu mülksüzleşme hissi nereden geliyor? Bunun sebeplerinden biri yurtiçindeki problemlerin kaynağını ülke dışında arama eğilimidir. Mesela, Fransa'da birçok kişi Paris'teki gayrimenkul fiyatlarının uçmasından yabancı yatırımcıların sorumlu olduğuna inanır. Ancak kimin satın aldığına ve ne tip dairelerin satıldığına yakından bakıldığında ise, yabancı yatırımcıların (veya yurtdışında ikamet edenlerin) sayısındaki artışın bu fiyat yükselişinin yalnızca %3'ünü açıklayabileceğini görürüz. Diğer bir ifadeyle, çok yüksek seviyelerdeki gayrimenkul fiyatlarının %97'si de aslında bu denli büyük mülkler satın alabilecek servete sahip Fransız veya Fransa'da ikamet eden alıcıların varlığından ileri gelmektedir.[51]

Bana öyle geliyor ki bu mülksüzleşme hissi öncelikle servetteki yoğunlaşmanın zengin ülkelerde çok yüksek olmasından kaynaklanmaktadır (nüfusun büyük bir çoğunluğu için sermaye bir soyutlamadır) ve büyük servetlerin politik ayrışma süreci çoktan başlamış durumdadır. Gelişmiş ülkelerde, özellikle de Avrupa'da yaşayan insanların büyük bir çoğunluğu, Avrupa'daki hanehalklarının Çin'in sahip olduğunun yirmi katı bir sermayeye sahip olduğuna inanmakta zorlanabilir, zira, örneğin Çin'in son yıllarda yardımsever bir biçimde teklif ettiği gibi Yunanistan'a yardım etmek türünden amaçlarla kullanılabilecek devlet fonları değil, özel servetler söz konusudur. Avrupa'daki özel servetler

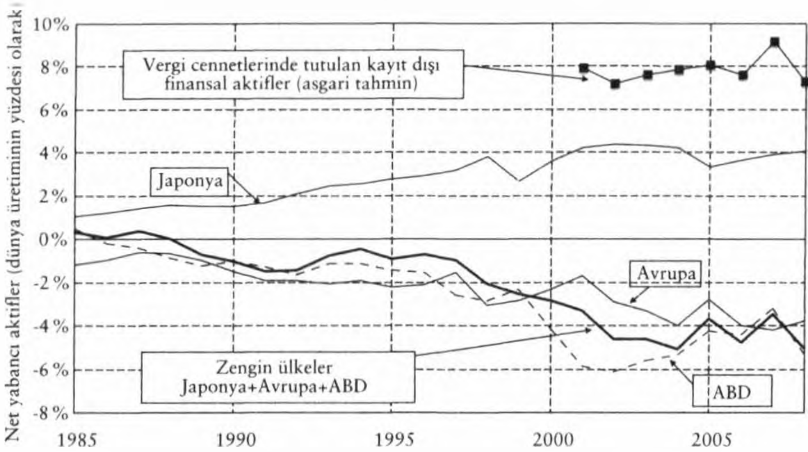
bir gerçekliktir ve Avrupa Birliği hükümetleri karar verirse bu servetler pekâlâ vergilendirilebilir. Ancak tek tek hükümetlerin sermayeyi ya da getirisini düzenlemeye ve vergilendirmeye kalkışması oldukça zordur. Gelişmiş ülkelerdeki bu mülksüzleşme hissinin asıl sebebi demokratik egemenliğin kaybedilmiş olmasıdır; hele, toprakları küçük ve sermaye çekmek için birbiriyle yarışan devletlere bölünmüş durumdaki –bu çekişme süreci daha da derinleştirmektedir– Avrupa'da olup biten tam da budur. 5. Bölüm'de analiz ettiğimiz, ülkelerin diğer ülkelerdeki brüt yabancı yatırımlarında yaşanan ciddi artış da bu süreci hızlandırmakta ve çaresizlik hissini artırmaktadır.

Bu kitabın IV. Kısmında, dünya genelinde uygulanacak bir sermaye vergisinin tüm bu tutarsızlıkların giderilmesi konusunda ne denli faydalı bir araç olabileceğini ve devletlerin başka ne tür politikalara başvurabileceğini göstermeye çalışacağız. Oligarşik bir ıraksama sürecine girilmesi, uluslararası bir ıraksama sürecine girilmesinden daha olasıdır; diğer yandan oligarşik süreçle mücadele edilmesi daha da zordur, zira normal şartlarda birbiriyle rekabet halinde olan devletler arasında sağlam bir uluslararası eşgüdüm kurulmasını gerektirir. Ayrıca servetin ülke dışına çıkabilmesi, onun hangi ulusa ait olduğunu da belirsiz hale getirir, zira en zengin bireyler paralarını ülke dışına çıkarabilir, vatandaşlık değiştirip, asıl toplumlarıyla tüm bağları koparma yoluna gidebilirler. Ancak nispeten geniş bir bölgesel seviyedeki eşgüdümlü bir çözüm bu sorunun üstesinden gelebilir.

Zengin Ülkeler Söylendiği Kadar Yoksul Olabilir mi?

Şunun da altını çizmeliyiz: Dünyadaki finansal aktiflerin büyük bir kısmı vergi cennetlerinde saklanmaktadır, bu da küresel servetin coğrafi dağılımını analiz etmemizi zorlaştırmaktadır. Yalnızca farklı ülkelerin istatistik kurumları tarafından yayımlanan ve uluslararası örgütler (IMF başta olmak üzere) tarafından toplanan resmi verilere bakacak olursak, dünyanın geri kalanıyla karşılaştırıldığında zengin ülkelerin net varlıklarının ekside olduğunu görüyoruz. II. Kısım'da da gördüğümüz üzere, dünyanın geri kalanıyla karşılaştırıldığında Japonya ve Almanya'nın pozisyonları ise gözle görülür biçimde artıdadır (bu da bu ülkelerin hanehalklarının, şirketlerinin, devletlerinin sahip olduğu yabancı varlıkların,

Grafik 12.6
Gelişmiş Ülkelerin Net Yabancı Varlık Pozisyonları



Vergi cennetlerinde tutulan kayıt dışı finansal aktifler, gelişmiş ülkelerin resmi net yabancı pasiflerinden daha fazladır. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

dünyanın geri kalanının bu ülkelerde sahip olduğu varlıklardan daha fazla olduğu anlamına gelir). Bu durum, bu iki ülkenin geçtiğimiz yıllarda ciddi bir ticaret fazlası biriktirdiği gerçeğine işaret eder. ABD'nin varlıkları ise dünyanın geri kalanıyla karşılaştırıldığında eksidedir; Almanya hariç diğer Avrupa ülkelerinin pozisyonu da ya eksidir ya da sıfıra yakındır.[52] Sonuç olarak, tüm zengin ülkelerin pozisyonlarını toplayacak olursak, 2010'lu yılların başında dünya GSYH'sinin neredeyse –%4'üne karşılık gelen, eksi bir pozisyon ortaya çıkar. Grafik 12.6'nın gösterdiği gibi, bu pozisyon 1980'lerin ortasında sıfıra yakın bir seviyedeydi.[53] Yine de çok küçük bir negatif farkın (dünyadaki toplam servetin yalnızca %1'ine tekabül eder) söz konusunu olduğunu belirtmekte yarar var. Her durumda, uzun uzadıya tartıştığımız gibi, en azından zengin ülkelerin çok daha yüksek oranlarda artı pozisyonlara sahip olduğu sömürgecilik dönemine kıyasla, ülkeler arasındaki pozisyonların nispeten dengelendiği bir dönemde yaşıyoruz.[54]

Bu nispeten eksi resmi pozisyonun prensip olarak dünyanın geri kalanının sahip olduğu artı bir pozisyon tarafından dengelenmesi gerekir. Diğer bir ifadeyle, yoksul ülkelerin zengin ülkelerde sahip olduğu aktiflerin, zengin ülkelerin yoksul ülkelerde sahip olduğu aktiflerden daha fazla olması, dünyanın toplam GSYH'sinin %4'ü (toplam servetin

%1'i) seviyesindeki bu farkın da yoksul ülkelerin lehine olması gerekir. Gerçekte ise durum hiç de böyle değildir: Dünyadaki çeşitli ülkelere ait finansal istatistikleri toplarsak, yoksul ülkelerin pozisyonunun da ekside olduğu, hatta dünyanın toplam pozisyonunun ekside olduğu gerçeğiyle karşılaşırız. Bu resimden çıkarılacak sonucu farklı bir biçimde şöyle ifade edebiliriz: Dünyanın mülkiyeti Mars'a ait olmalı! Bu hayli eski bir "istatistiki yanlışlık"tır, ancak çeşitli uluslararası örgütlere göre bu yanlışlık yakın zamanda daha da bariz hale gelmiştir. (Dünyanın ödemeler dengesi düzenli olarak açık verir, bazı ülkelerden çıkan para, başka ülkelere giren paradan fazladır ki bu teorik açıdan olanaklı değildir.) Bu olgu tam anlamıyla açıklanamamıştır. Finansal istatistiklerin ve ödemeler dengesi göstergelerinin teoride tüm dünyayı kapsadığını belirtmemiz gerekiyor. Aynı şekilde teorik açıdan vergi cennetlerinin de uluslararası örgütlere kendi hesaplarını raporlaması gerekmektedir. Bu "yanlışlığı" istatistiki sapmalar ve ölçüm hatalarıyla açıklamak muhtemelen mümkündür.

Gabriel Zucman, erişilebilir tüm kaynakları karşılaştırmak ve İsviçre bankalarına dair bugüne dek kullanılmamış verileri kullanmak suretiyle, bu tutarsızlığın vergi cennetlerinde tutulan, otoritelere bildirilmemiş büyük tutarlardaki finansal varlıktan kaynaklandığını göstermeyi başarmıştır. Zucman'ın ihtiyatlı tahminine göre bu varlıkların toplam tutarı, dünya GSYH'sinin yaklaşık %10'una tekabül etmektedir.[55] Belli sivil toplum kuruluşlarınun tahminleri çok daha yüksek tutarlara işaret etmektedir (2-3 kat daha fazlasına). Erişilebilir kaynakların durumunu hesaba katacak olursak, Zucman'ın tahmini bana biraz daha gerçekçi görünüyor; tahminler doğaları gereği kesinlik içermeseler de Zucman'ın tahminini bir alt sınır olarak kabul edebiliriz.[56] Ne olursa olsun, bu alt sınır bile fazlasıyla yüksektir, zengin ülkelerin eksideki net pozisyonunun iki katıdır (bkz. Grafik 12.6).[57] Tüm bu veriler ışığında, vergi cennetlerinde tutulan finansal aktiflerin çoğunun zengin ülke vatandaşlarına ait olduğunu söyleyebiliriz. Bundan da şu bariz sonuca varıyoruz: Zengin ülkelerin dünyanın geri kalanı karşısındaki net pozisyonu aslında artıdadır (yani yukarıda ifade ettiğimizin tam tersi geçerlidir, zengin ülkeler yoksul ülkelerden daha çok varlığa sahiptir ki netice itibarıyla bu pek de şaşırtıcı değildir), ancak bu durum örtülüdür, zira zengin ülkelerin en varlıklı vatandaşları servetlerini vergi cennet-

lerinde saklamaktadır. Bu durum, son otuz yılda gelişmiş ülkelerdeki özel servette –milli gelire oranla– yaşanan ve kitabın II. Kısmında analiz ettiğimiz büyük artışın da bizim resmi hesaplardan hareketle yaptığımız tahminlerden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Aynı durum, toplam servetten büyük servetlerin aldığı paydaki büyüme eğilimi için de geçerlidir.[58] Sonuç olarak, tüm bunlar 21. yüzyılın küreselleşmiş kapitalizminde varlıkların izini sürmenin ne denli zor olduğunu göstermekte, bu da servetin coğrafyasını algılayamayacağımız kadar karmaşık hale getirmektedir.

IV

21. YÜZYILDA SERMAYENİN DÜZENLENMESİ

13

21. Yüzyıla Uygun Bir Sosyal Devlet

Bu kitabın ilk üç kısmında zenginliğin paylaşımı ve eşitsizliklerin yapısının 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği değişimi inceledik. Şimdi de sıra tüm bunlardan gelecekte faydalanacağımız dersler çıkarmaya geldi. Araştırmamızdan öğrendiğimiz en önemli şeylerden biri şu: Geçmiş düzeni ortadan kaldıran ve eşitsizliklerin yapısında dönüşüme yol açan olay büyük ölçüde 20. yüzyıldaki savaşlardı. Mazide kaldığını düşündüğümüz bazı servet eşitsizliklerinin, 21. yüzyılın başında –muazzam umutları (yoksulluğun sona ermesi) ve bir o kadar büyük dengesizlikleri (ülkeler kadar zengin bireyler) bağrında taşıyan– yeni dünya ekonomisi çerçevesinde tarihte ulaştıkları tepe noktaları yeniden yakalamak, hatta geçmek üzere olduklarını görüyoruz. Kapitalizmin aşılarak daha barışçıl ve daha dayanıklı hale geleceği bir 21. yüzyıl hayal etmemiz mümkün mü, yoksa sadece yeni krizler ya da bu kez gerçekten tüm dünyayı kapsayacak yeni savaşlar mı beklemeliyiz? Burada açıkladığımız tarihsel değişimlere ve tecrübelere dayanarak, henüz başında olduğumuz bu yüzyılda küreselleşmiş servet merkezli kapitalizmin adil ve etkin bir biçimde düzenlenmesini hangi kamu kurumları ve politikaları sağlayabilir?

Daha önce de belirttiğimiz gibi, sonsuz bir eşitsizlik sarmalından kaçınmayı ve birikim dinamiklerini kontrol altına almayı sağlayacak ideal çözüm, sermayeden küresel ve artan oranlı bir vergi alınmasıdır.

Böyle bir araç aynı zamanda servetler üzerinde, bankacılık sistemi ve uluslararası sermaye akışının etkin bir biçimde düzenlenmesinin koşulu olan, demokratik ve finansal şeffaflığı da yaratacaktır. Sermaye vergisi, ekonomik serbestliği ve rekabet gücünü muhafaza ederken, genel yararın özel çıkarların üzerine çıkmasını sağlayabilir. Bu ideal kurum yerine geçici çareler olarak önerilme riski bulunan, ulusal ya da kimliksel içe kapanma sistemleri böyle bir fayda sağlayamaz. Ancak sermayeyi gerçekten küresel olarak vergilendirmek şüphesiz bir ütopyadır. Yine de, bölge veya kıta ölçeğinde, özellikle de Avrupa'da ve böyle bir düzenlemeyi isteyen ülkelerle başlayarak, bu çözüm denenebilir. Ancak buna gelmeden önce, (ideal vergi sisteminin ve ideal sosyal sistemin unsurlarından yalnızca biri olan) sermayenin vergilendirilmesi sorununu çok daha geniş bir çerçevenin içine yerleştirmek, üretimde ve zenginliğin paylaşımında devletin rolü ve 21. yüzyıla uygun bir sosyal devletin inşa edilmesi bağlamında ele almak zorundayız.

2008 Krizi ve Devletin Geri Dönüşü

2007-2008 yıllarında başlayan dünya ölçeğindeki finansal kriz genel olarak 1929'dan bu yana kapitalizmin yaşadığı en ciddi kriz olarak değerlendirilir. Bu karşılaştırma bazı açılardan haklıdır, ancak iki kriz arasında temel bazı farklar olduğunu unutmamak gerekir. Bunların en belirgini, son krizin 1929 krizi kadar yıkıcı bir depresyona yol açmamasıdır. 1929-1935 arasında gelişmiş ülkelerdeki üretimin seviyesi 1/4 oranında düşmüş, işsizlik aynı oranda artmış ve dünya İkinci Dünya Savaşı başlayana dek bu "Büyük Buhran"dan tam anlamıyla çıkmayı başaramamıştır. Neyse ki son kriz asla bu kadar yıkıcı olmadı. Onu, 1930'lu yıllardan farklı olarak, daha az tedirgin edici bir isimle, "Büyük Durgunluk" diye ifade etmemizin sebebi de budur. Başta gelen gelişmiş ülkeler 2007'deki üretim seviyelerine yeniden ancak 2013'te yaklaşabildiler, kamu kaynakları acınacak haldeydi ve büyüme beklentileri, özellikle sonu gelmeyecek gibi görünen kamu borcu krizine batmış Avrupa'da oldukça umutsuz haldeydi (ki bu ironiktir, zira Avrupa dünyanın en yüksek sermaye/gelir oranına sahip kıtasıdır). Üretim, durgunluğun en güçlü olduğu 2009 yılında bile, en zengin ülkelerde %5'ten daha fazla düşmemişti; zaten bu oran, İkinci Dünya Savaşı'nın sonundan bu yana yaşanmış en ciddi

küresel durgunluk nitelemesini haklı çıkarmak için yeterliydi, ancak yine de 1930'lu yıllarda gözlemlenen devasa çöküş ve iflaslar zinciri çok farklıydı. Öte yandan gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme derhal eski hızına kavuştu ve 2010 yılında küresel büyümeyi yakaladı.

2008 krizinin 1929 kadar ciddi bir depresyona yol açmamasının asıl sebebi, gelişmiş ülkelerin hükümetlerinin ve merkez bankalarının finansal sistemin çökmesine izin vermemeleri ve 1930'larda dünyayı uçurumun eşiğine götüren banka iflaslarının önüne geçmek için gerekli likiditeyi yaratmak konusunda uzlaşmalarıdır. Bu pragmatik para ve maliye politikası, 1929 krizinden sonra her alana yayılan ortodoks "tasfiyecilik"in tersine (1929'daki Amerikan Başkanı Herbert Hoover aksayan şirketlerin "tasfiye edilmesi" gerektiğini düşünüyordu; 1933 yılında Roosevelt iktidara gelene dek de bu yol izlenmişti), işlerin daha kötüye gitmesine engel olmayı başarmıştır. Bu politikalar, dünyaya aynı zamanda merkez bankalarının işlevinin eli kolu bağlı oturup, olan biteni izlemek ve enflasyonu düşük tutmak olmadığını hatırlattı. Böyle finansal panik durumlarında merkez bankaları nihai ödünç verme yetkisine sahip kurum olarak vazgeçilmez bir rol oynar, acil durumlarda ekonominin ve ülkenin tamamen çökmesinin önüne geçebilecek tek kamu kurumu da merkez bankasıdır. Bununla birlikte, merkez bankaları dünyanın bütün sorunlarını çözecek araçlara sahip değildir. 2008 krizinin ardından devreye sokulan pragmatik politikalar hiç şüphe yok ki işlerin daha da kötüleşmesinin önüne geçmiştir, ancak krizin ortaya çıkmasına neden olan yapısal problemlere, özellikle de finansal şeffaflık yokluğuna ve eşitsizliklerdeki yükselişe gerçek anlamda kalıcı çözümler üretememiştir. 2008 krizi, küreselleşmiş servet merkezli kapitalizmin 21. yüzyılda geçirdiği ilk krizdir. Sonuncusu olacağını söylemek de mümkün değildir.

Birçok gözlemci devletin ekonomi sahnesine gerçek anlamda "geri dönüş" yapmamasından şikâyet ederek bunu eleştiriyor ve 1930'lu yıllardaki krizin tüm acımasızlığına rağmen bir faydası olduğuna, en azından özellikle vergi ve bütçe politikaları bakımından oldukça radikal değişimlere yol açtığına dikkat çekiyorlar. Roosevelt en yüksek gelirler üzerindeki federal verginin –Hoover zamanında yalnızca %25 olan– tavanını birkaç yıl içinde %80'e çekmemiş miydi? Buna karşılık bugün Washington'da, Obama yönetiminin ikinci döneminde vergi tavanını, Bush'un bıraktığı (yaklaşık %35) seviyeden daha yukarıya çekip çek-

meyeceği merak ediliyor. Clinton döneminde, yani 1990'lu yıllarda bile bu oran (%40 civarında) daha yüksekti.

Gayriahlaki (ve ekonomik açıdan yararsız) olarak değerlendirilen gelirleri çok aşırı vergilendirme konusuna, iki savaş arası döneme damgasını vuran bu etkili Amerikan yöntemine bir sonraki bölümde geri döneceğiz ve bu yöntem bana kalırsa, özellikle bunu ilk akıl eden ülkede yeniden düşünülmeyi ve diriltilmeyi hak etmektedir.

Ancak vergi ve bütçe politikalarının en yüksek gelirlerden yüksek marjinal vergi tahsil etmekten ibaret olmaması gerektiğinin (bu vergi tanımı gereği marjinaldir ve kamuya pek gelir sağlamaz) ve artan oranlı sermaye vergisinin, 21. yüzyılın zorluklarıyla mücadele etmek konusunda, 20. yüzyıl için tasarlanmış artan oranlı gelir vergisinden daha uygun bir araç olduğunun (bu iki araç gelecekte faydalı ve birbirlerini tamamlayıcı roller oynayabilir) ötesinde, ciddi bir yanlış anlaşılmayı ortadan kaldırmamız gerekiyor.

Devletin 2010'lu yıllarda ekonomi sahnesine geri dönüşü, 1930'lardakinden farklı bir sorundur, bunun da basit bir nedeni vardır: Devletin etkisi ve ağırlığı bugün çok daha fazladır ve aslında herhalde böyle bir ağırlığa daha önce hiç sahip olmamıştır. Zaten günümüzdeki kriz bu nedenle aynı anda hem piyasaların suçlanması, hem de devletin ekonomideki ağırlığının ve gücünün sorgulanması olarak tezahür ediyor. Devletin rolü 1970-1980 yıllarından bu yana sorgulanmaktadır ve bu gelecekte de sürecektir: Devletin ekonomik ve sosyal yaşamda merkezi bir rol oynamaya başladığı savaş sonrası dönemden bu yana, bu rolün sürekli sorgulanması ve tartışılması da normal ve meşru olmuştur. Bazılarına insafsızca gelse de kaçınılmaz ve doğal bir durum söz konusudur. Bunun sonucunda kimi zaman belli bir kafa karışıklığı ve uzlaşmaz görünen tavırlar arasında şiddetli anlaşmazlıklar yaşanmaktadır. Kimileri devletin ekonomik hayata her biçimde geri dönüşünü –sanki yokmuş gibi– canla başla talep eder; kimileri ise hem de en az bulunduğu yerde, ABD'de devletin derhal tasfiye edilmesini ister, Tea Party'lerden çıkma gruplar merkez bankasını ortadan kaldırmak ve altın standardına geri dönmek için uğraşırlar. Avrupa'da "tembel Yunanlar" ve "Nazi Almanlar" arasındaki atışmalar ise bu kadar yumuşak geçmez. Ama bütün bunlar sorunları çözmez. Aslında piyasa karşıtı ve devlet karşıtı her iki bakış açısında da gerçeklik payı vardır: Zincirini koparmış finansal ka-

pitalizmi yeniden kontrol altına almayı, modern sosyal devlet için esas mahiyetteki kamu vergilendirme ve gider sistemlerini yenileyerek, derinlemesine ve kalıcı bir biçimde modernize etmeyi sağlayacak yeni araçlara ihtiyaç vardır, zira bu sistemler anlaşılmalarını zorlaştıracak, toplumsal ve ekonomik etkinliklerini azaltacak kadar karmaşık bir hal almıştır.

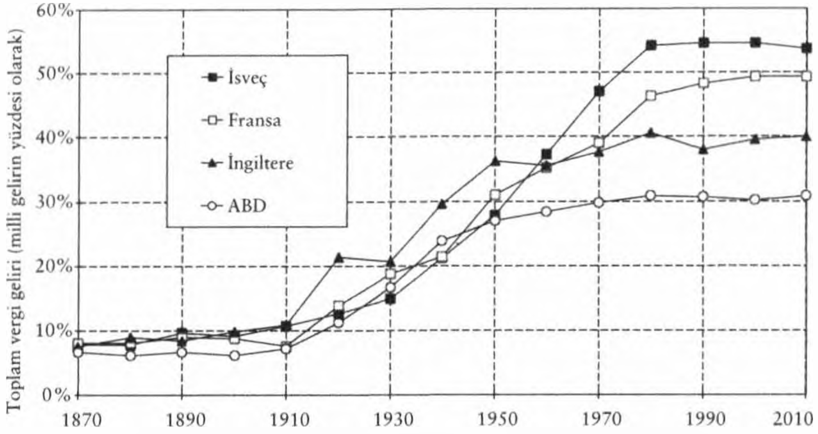
Bu çift yönlü görevle başa çıkılamaz gibi gelebilir ve gerçekten de, demokratik toplumlar yeni başlayan bu yüzyılda söz konusu devasa meydan okuma ile karşı karşıya kalacaklardır. Ama zorunlu, hatta vazgeçilmez bir görev söz konusudur: Mevcut araçların doğru düzgün işlediğini gösteremediğimiz sürece, vatandaşların çoğunluğunu (özellikle de uluslarüstü bir seviyede) yeni kamusal araçlar yaratmanın gerekli olduğuna ikna edemeyiz. Bu çifte gerekliliği doğru dürüst kavrayabilmek için öncelikle biraz geriye gitmek ve kamunun vergi ve harcama yapısının zengin ülkelerde 19. yüzyıldan bu yana geçirdiği değişimin ana hatlarına kısaca göz atmak gerekiyor.

20. Yüzyılda Sosyal Devletin Gelişimi

Ekonomik ve toplumsal yaşamda devletin rolünün geçirdiği değişimi ölçmenin en basit yolu vergi ve diğer yükümlülüklerin toplu olarak milli gelirdeki ağırlığını incelemektir. Grafik 13.1'de, zengin ülkelerdeki durumların çeşitliliğini nispeten temsil eden dört ülkedeki (ABD, İngiltere, Fransa, İsveç) tarihsel gidişatı gösterdik.[1] Bu ülkelerdeki değişimler arasında çok sayıda çarpıcı benzerliğin yanında, önemli farklılıklar da olduğunu görüyoruz.

İlk benzerlik, vergilerin tüm ülkelerde 19. yüzyılda ve Birinci Dünya Savaşı'na dek milli gelirin %10'undan daha azına tekabül etmesidir. Bu, devletin ekonomik ve toplumsal yaşama çok az müdahale ettiği bir durumu yansıtmaktadır. Milli gelirin %7-8'iyle, bir devletin asli görevleri (güvenlik, adalet, savunma, dış işleri, genel idare vs.) yerine getirilebilir, ancak bundan daha fazlası yapılamaz. Güvenlik, mülkiyet haklarının korunması ve savunma konularının finanse edilmesinden sonra (tek başına savunma harcamaları bazen toplam giderin yarısına yakınını oluşturur) devlet hazinesinde pek de bir şey kalmaz.[2] Bu dönemde devletler aynı zamanda yol yapımı ve küçük çaptaki altyapı çalışmalarına, belli sayıda okul, üniversite ve hastane yapımına da para

Grafik 13.1
Zengin Ülkelerde Vergi Gelirleri, 1870-2010



Zorunlu vergiler zengin ülkelerde 1900-1910 döneminde milli gelirin %10'undan azını temsil etmekteydi, 2000-2010 döneminde ise temsil ettikleri pay %30 ile %55 arasında değişmektedir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

harcamışlardır, ancak nüfusun büyük kısmına yönelik eğitim ve sağlık kamu hizmetleri çok kısıtlıdır.[3]

1920-1930 yıllarından başlayarak 1970-1980 yıllarına kadar, zengin ülkelerde vergilerin ve kamu harcamalarının (özellikle sosyal harcamaların) milli gelir içindeki payının giderek arttığını gözlemliyoruz. Gelişmiş ülkelerin tamamında yarım yüzyıl içinde milli gelirdeki vergilerin payı üç ya da dört kat artmıştır (İskandinav ülkelerinde olduğu gibi bu oran bazen beş katı geçer). Bunun ardından 1980'li yıllardan 2010'lu yıllara dek, yine aynı ülkelerde milli gelirde vergilerin ağırlığının neredeyse sabit hale geldiğini saptıyoruz. Bu istikrar her ülkede farklı seviyelerde gerçekleşmiştir: Bu oran, milli gelirin ABD'de %30'dan biraz fazlası, İngiltere'de yaklaşık %40'ı, Kıta Avrupa'sında ise %45-50'si arasındadır (Almanya'da %45, Fransa'da %50 ve İsveç'te ise %55'e yakın).[4] Ülkeler arasındaki farklar ihmal edilebilir türden değildir.[5] Ancak yine de ülkelerdeki yüz yıllık değişimin birbirlerine ne denli yakın olduğunu, özellikle de tüm bu ülkelerde son otuz yıl boyunca oranın yerinde saydığını çarpıcı bir biçimde gösteren Grafik 13.1'de politika değişimlerini ve uluslara özgü durumları görebilmek de mümkündür (İngiltere ve Fransa örneğinde olduğu gibi).[6] Ancak bunların resmin bütününe etkisi, ortak istikrar haline kıyasla oldukça sınırlıdır.[7]

Demek ki istisnasız tüm zengin ülkeler 20. yüzyılda vergilerin ve kamu harcamalarının milli gelirlerinin %10'undan azına tekabül ettiği bir denge durumundan, milli gelirlerinin neredeyse yarıdan fazlasını düzenli olarak bu kalemlerin oluşturduğu yeni bir denge durumuna geçmişlerdir.[8] Bu temel dönüşüme dair bazı temel hususları detaylandırmamız gerekiyor.

Öncelikle "devletin geri dönüşü" meselesinin güncel bağlamda neden pek çok kişiye münasebetsiz gelebileceğini görüyoruz: Devletin ağırlığı zaten hiçbir zaman bu kadar fazla olmamıştı. Ekonomik ve toplumsal yaşamda devletin rolünü tam anlamıyla kavrayabilmek için, şüphesiz diğer göstergeleri de hesaba katmak zorundayız. Devlet yalnızca harcamalarını ve sosyal transferlerini finanse etmek için vergi toplayarak değil, kurallar koyarak da müdahalede bulunur. Mesela 1980-1990'lardan beri finans piyasaları, 1950-1970 arasına kıyasla daha gevşek bir düzenlemeye tabidir. Devlet aynı zamanda sermayenin üreticisi ve sahibi olarak da müdahil olabilir: Sanayi ve finans sektörlerinde son otuz yıl boyunca gerçekleştirilen özelleştirmeler, savaştan hemen sonraki otuz yıla kıyasla, devletin rolünü azaltmıştır. Ama yine de vergi ve bütçe konularındaki ağırlığı bakımından –bu da çok önemli bir konudur– devletin ekonomik hayatta bu son dönemde üstlendiği kadar büyük bir rolü daha önce hiç oynamadığı söylenebilir. Zaman zaman duyduğumuzun aksine, elimizde bunun azalacağını gösteren bir kanıt yok. Şüphe yok ki nüfusun yaşlanması, tıp teknolojisindeki ilerlemeler ve giderek artan eğitim ihtiyacı karşısında, vergilerin milli gelirdeki payını sabitlemek bile önemli bir iştir, ama muhalefetteyken bu vaadi vermek iktidara gelince gerçekleştirmekten daha kolaydır. Bununla birlikte, zorunlu vergiler bugün Avrupa'nın neredeyse her yerinde milli gelirin yaklaşık yarısına denk gelmektedir ve hiç kimse gelecek yıllar içinde bu oranda 1930-1980 dönemindekiyle kıyaslanabilecek bir artış beklememektedir. 1930'lardaki krizi izleyen yıllarda, savaş sonrası dönem ve onu takip eden yeniden yapılanma dönemi bağlamında, kapitalizmin sorunlarını çözmenin yolunun devlet etkinliğinin ve kamusal harcamaların sınırsızca artması olduğunu düşünmek oldukça mantıklıydı. Günümüzde ise tercihler çok daha karmaşıktır. Devletin ileriye doğru büyük sıçrayışı çoktan gerçekleşti: Bunun bir ikincisi olmayacak, eğer olursa da en azından aynı biçimde olmayacak.

Sosyal Devlet Şekilleri

Bu göstergelerin arkasında tam olarak neyin yattığının daha iyi anlaşılması için, zorunlu vergilerdeki bu tarihsel artışın neye yaradığını daha detaylı tasvir etmemiz gerekiyor. Bu dönüşüm 20. yüzyılda bir "sosyal devlet" kurulmasının ifadesidir.[9] 19. yüzyılda ve 1914'e kadar, asli görevlerini yerine getirmek devletlere yetiyordu. Bugün de bu görevler milli gelirin onda birinden biraz azıyla yerine getirilebiliyor. Milli gelir içinde vergi oranının yükselmesi, devletin giderek daha önemli, –ülkesine göre değişen oranlarda– milli gelirin dörtte birine veya üçte birine denk düşen toplumsal işlevleri yüklenmesine izin verdi. Bu sosyal işlevleri boyutları hemen hemen birbirine denk iki parçaya ayırabiliriz: Bir yanda eğitim ve sağlık harcamaları, diğer yanda ise bağlanan aylıklar ve transfer harcamaları.[10]

Eğitim ve sağlık harcamaları 21. yüzyılın başında tüm gelişmiş ülkelerde milli gelirin %10-15'lik bölümünü temsil eder.[11] Yine de ülkeler arasında ciddi farklılıklar olduğunu görebiliriz. İlk ve ortaöğretim tüm ülkelerde herkes için tamamen ücretsizdir, ancak yükseköğrenim –özellikle ABD'de ve bir dereceye kadar İngiltere'de olduğu gibi– ücretli olabilir. Sosyal sağlık sigortası sistemi, İngiltere de dâhil olmak üzere, Avrupa'nın hemen her yerinde kamusaldır (yani herkes için ücretsizdir).[12] Buna karşılık ABD'de sadece en yoksullar ve yaşlılar içindir (bu, hizmeti daha ucuz kılmaz).[13] Tüm gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları, eğitim ve sağlık maliyetlerinin büyük bir kısmını, Avrupa'da dörtte üçünü, ABD'de ise yarısını karşılar. Bunun amacı temel hizmetleri herkes için erişilebilir hale getirmektir: Her çocuk, ebeveyninin gelir seviyesi ne olursa olsun, eğitim alma hakkına sahiptir ve herkes maddi açıdan sıkıntıdaysa bile, –hatta asıl bu durumlarda– ihtiyaç duyduğu sağlık hizmetini alabilmelidir.

21. yüzyılın başında sosyal ödenekler ve sosyal transferler gelişmiş ülkelerin çoğunda milli gelirin genellikle %10 ilâ %15'ini (bazen %20'ye yakınını) temsil etmektedir. Ayni bir sosyal transfer olarak değerlendirilebilecek eğitim ve sağlık harcamalarının tersine, sosyal ödenekler ve sosyal transferler hanehalkının gelirine nakdi katkı anlamına gelir: Devlet mükelleflerden önemli tutarda bir vergiyi ve kesintileri tahsil eder, sonra da bunları sosyal ödenek (emekli maaşı, işsizlik maaşı vs.)

ve transfer (aile yardımı, sosyal yardım vs.) olarak başka hanehalklarına geri öder, böylece toplam hanehalkı gelirinde bir azalma olmaz.[14]

Pratikte, emeklilik maaşları sosyal ödenek ve transferlerin en büyük dilimini oluşturur (üçte ikisi ilâ dört üçü). Bu konuda da ülkeler arasında farklılıklar olduğunu görüyoruz. Kıta Avrupa'sında emeklilik maaşları milli gelirin çoğunlukla %12-13'üne tekabül eder (en tepede İtalya ve Fransa vardır, onu Almanya ve İsveç izler). ABD ve İngiltere'deki kamu emeklilik sisteminde ise, orta ve yüksek seviyedeki gelire sahip olanlar için tavan kuralları çok daha katıdır (çalışırken alınan ücret ortalamanın üstündeyse, emekli maaşının önceki maaşa oranı daha hızlı düşer) ve emeklilik maaşları milli gelirin yalnızca %6-7'sine tekabül eder.[15] Ama ne olursa olsun, epey büyük bir tutar söz konusudur: Tüm gelişmiş ülkelerde emeklilik sistemi emeklilerin üçte ikisinin (genelde dörtte üçünden fazlasının) temel gelir kaynağını teşkil eder. Şu anda karşılaştığımız tüm kusurlarına rağmen, gerçek şu ki tüm gelişmiş ülkelerde bu emeklilik sistemleri 1950-1960 yıllarında oldukça yaygın olan yaşlı nüfus yoksulluğunun önüne geçilmesini sağlamıştır. Eğitim ve sağlık hizmetlerine erişimle birlikte emeklilik sistemi, 20. yüzyıldaki vergi devriminin finanse ettiği üçüncü sosyal devrimdir.

Emeklilik ödemeleri ile karşılaştırıldığında işsizlik ödemeleri çok daha küçük kalır (tipik oran milli gelirin %1-2'sidir), bu da yaşamın içinde işsizlik döneminin emeklilik döneminden daha kısa sürdüğünü gösterir. Ama zamanı geldiğinde sosyal ödenekler boşlukları kapatırlar. Son olarak, asgari gelir ödenekleri çok daha küçük bir orana karşılık gelir (milli gelirin %1'inden az bir dilimi), kamu harcamalarının toplamına bakıldığında neredeyse önemsiz denebilecek bir orandır bu. Yine de en şiddetli itirazlar bu harcama kalemine yöneltilir: Ödenek alanların yaşamlarını sonsuza dek yardım alarak sürdürmek istediğinden şüphe edilir, halbuki asgari gelir ödeneğine başvuru oranları diğer sosyal yardımlardan daha düşüktür; bu da, damgalanma korkusunun (ve sürecin karmaşıklığının) hakkı olanların büyük bir bölümünü bu yardımı talep etmekten caydırdığını gösterir.[16] Asgari gelir ödenekleri yalnızca Avrupa'da değil, (Afro-Amerikan işsiz, bekâr anne tipinin, Amerika'nın refah devleti kimliğine karşı çıkanlarca günah keçisi yapıldığı) ABD'de de sorgulanmaktadır.[17] Her iki durumda da söz konusu harcamalar gerçekte kamu harcamalarının çok küçük bir kısmını ifade eder.

Eğitim ve sağlık harcamalarıyla (milli gelirin %10-15'i), sosyal ödenek ve transferleri (aynı şekilde milli gelirin %10-15'i, bazen de %20'ye yakın) toplarsak, sosyal harcamaların (en geniş anlamda) milli gelirin %25 ilâ %35'ine denk geldiğini, bunun da tüm gelişmiş ülkelerde 20. yüzyıldaki zorunlu vergiler yükselişinin hemen hemen tamamına denk geldiğini görüyoruz. Diğer bir deyişle, 20. yüzyılda vergi devletinin gelişimi aslında sosyal devletin kuruluşuna tekabül etmektedir.

Modern Yeniden Dağılım: Hak Mantığı

Özetleyelim. Modern yeniden dağılım zenginden alıp fakire dağıtmayı kapsamaz, en azından bunu açık bir biçimde yapmaz. Daha ziyade, özellikle eğitim, sağlık ve emeklilik alanında herkese hemen hemen eşit derecede kamu hizmetlerini ve sosyal ödenekleri finanse etmeyi kapsar. Emeklilik konusunda, eşitlik ilkesi çalışma hayatı süresince alınan ücrete kısmen orantılı maaş şeklinde işler.[18] Eğitim ve sağlık hizmetlerine ise herkes ebeveyninin gelir durumu ne olursa olsun –en azından kâğıt üstünde– tam eşitlik içinde erişebilir. Modern yeniden dağılım, hak mantığı ve temel olarak addedilen belli sayıdaki mala erişimde eşitlik prensibi üzerine kurulmuştur.

Bunu nispeten daha soyut bir şekilde ele alırsak, hak üzerine kurulu bu yaklaşımın gerekçelerini birçok ulusal politik ve felsefi gelenekte bulabiliriz. Amerika'nın 1776 tarihli Bağımsızlık Bildirgesi herkesin mutluluk peşinde koşmaya eşit derecede hakkı olduğunu bildirerek başlar.[19] Eğitim ve sağlığın temel haklar olduğu şeklindeki modern inancımız, bunu anlamamız epey uzun sürmüş olsa da, bir anlamda bu ifadeyle ilişkilendirilebilir. 1789 tarihli İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nin ilk maddesi de şöyle der: "İnsanlar, haklar bakımından özgür ve eşit doğar ve öyle yaşarlar." Bunu hemen şu sözler izler: "Toplumsal farklılıklar ancak ortak faydaya dayanabilir." Bu önemli bir eklemedir: İlk cümle mutlak bir eşitlik ilkesinden söz etse de, ikinci cümle gerçek eşitsizliklerin varlığını zikreder. Haklar konusundaki her yaklaşımın barındırdığı gerilim işte budur: Haklardaki eşitliğin sınırı nedir? Hakların eşitliği yalnızca sözleşme serbestisini, Fransız Devrimi döneminde tam anlamıyla devrimci görünen piyasada eşitliği mi garanti eder? Ve buna, 20. yüzyılda sosyal devletin gelişimiyle yapılmaya başlandığı gibi eği-

tim, sağlık, emeklilik gibi haklardaki eşitliğin dâhil edilmesinin ardından, günümüzde de kültür, barınma ve seyahat haklarının da eklenmesi gerekir mi?

1789 İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nin ilk maddesinin ikinci cümlesi bu soruya verilebilecek olası bir yanıtı barındırır, zira bir anlamda bizi ispat yükünden kurtarır: Eşitlik kuraldır, eşitsizlik ancak "ortak fayda" üzerine inşa edilirse kabul edilebilir. "Ortak fayda" kavramını bir kez daha tanımlamak gerekiyor. Bu bildirgeyi kaleme alanların öncelikli olarak düşündüğü şey *Ancien Regime*'ın keyfi, faydasız bir eşitsizliğe örnek teşkil eden, bu nedenle de "ortak fayda"ya hizmet etmeyen düzenleme ve ayrıcalıklarını yürürlükten kaldırmaktı. Bu kavram daha kapsamlı olarak da açıklanabilir. Makul yorumlardan biri şöyledir: Herkese, özellikle de daha dezavantajlı toplumsal gruplara fayda sağlamadıkları sürece, toplumsal eşitsizlikler kabul edilemezler.[20] Dolayısıyla temel haklar ve maddi menfaatler daha az hak ve fırsata sahip olanların yararına olacağı için, herkesi içine alacak şekilde genişletilmelidir.[21] ABD'li felsefeci John Rawls'un *Theory of Justice* [Adalet Teorisi] isimli kitabında öne sürdüğü "farklılık prensibi" bundan pek de uzak sayılmaz.[22] Hintli ekonomist Amartya Sen'in herkes için azami ve eşit bir "kapasite"yi öngören "kapasite yaklaşımı" da benzer bir mantık üzerine kurulmuştur.[23]

Tamamen teorik bir açıdan baktığımızda, sosyal adaletin soyut ilkeleri konusunda belli bir –kısmen yapay– mutabakata varılmış olduğunu görürüz. Bu toplumsal haklar ve eşitlikleri bir nebze somutlaştırmaya, onları tarihsel ve ekonomik bağlamlara yerleştirmeye çalıştığımızda, uzlaşmazlıklar daha açık biçimde ortaya çıkar. Bu anlaşmazlıklar pratikte en kötü yaşam koşullarını gerçekten ve etkin bir biçimde iyileştirmekte kullanılacak araçlar, herkese tanınacak hakların (ekonomik ve bütçe kaynaklı zorluklar, birçok belirsizlik hesaba katıldığında) kapsamı ya da hangi faktörlerin bireylerin kontrolü dâhilinde olup olmadığı (şans nerede biter, çaba ve liyakat nerede başlar) konusundadır. Bu sorunlardan asla soyut ilkeler ya da matematiksel formüllerle kurtulamayız. Bunun yolu sadece demokratik ve politik tartışmalardan geçer. Bu tartışmaları ve kararları idare eden kurumlar ve düzenlemeler de, toplumsal gruplar arasındaki güç dengeleri ve ikna kabiliyetleri gibi önemli bir rol oynar. 18. yüzyılın sonunda hem Amerikan Devrimi hem de Fransız Devrimi hakların eşitliğinin mutlak bir ilke olduğunu ilan etmiştir –bu

o dönem için şüphesiz bir ilerlemedir. Ancak pratikte bu devrimlerden doğan politik rejimler, 19. yüzyıl boyunca mülkiyet haklarının korunması meselesine yoğunlaşmışlardır.

Sosyal Devleti Yıkmak Değil, Modernleştirmek

Modern yeniden dağılım, özellikle de 20. yüzyılda zengin ülkelerde kurulan sosyal devlet tarafından örneklendiği üzere, bir temel sosyal haklar bütünü üzerine kurulmuştur: eğitim, sağlık ve emeklilik hakları. Günümüzde kamunun vergilendirme ve harcama sistemlerinin karşı karşıya kaldığı sınırlamalar ve itirazlar ne olursa olsun, bu sistemler tarihsel açıdan büyük bir ilerlemeyi temsil etmektedirler. Seçimlerdeki ve politik partiler arasındaki tartışmalar bir yana, bu toplumsal sistemler konusunda kapsamlı bir konsensüs vardır; özellikle de "Avrupa'ya özgü sosyal bir model" olarak algılanan olguya güçlü bir bağlılığın hüküm sürdüğü Avrupa'da durum böyledir. Hiçbir belirleyici düşünce akımı ya da hiçbir önemli politik güç, vergi oranının yeniden milli gelirin %10-20'sine indirildiği ve devletin işlevlerinin temel kamu hizmetleriyle sınırlandırıldığı bir dünyaya geri dönmeyi tasavvur etmez.[24]

Ancak diğer yandan, sosyal devletin genişleme sürecinin gelecekte de, 1930-1980 arasındaki ritimle sürmesi gerektiğini ileri süren herhangi bir belirleyici teori de yoktur (bu, vergilerin 2050-2060'da milli gelirin %70-80'ine ulaşması anlamına gelirdi). Vergilerin, şeffaf, etkin ve herkesin kabul ettiği bir biçimde toplanma koşuluyla, milli gelirin üçte ikisine ya da dörtte üçüne denk geldiği, eğitim, sağlık, kültür, temiz enerji ve sürdürülebilir kalkınma gibi öncelikli kabul edilen ihtiyaçlar ve yatırımlar için kullanıldığı bir toplumu hayal etmek teorik açıdan elbette olanaksız değildir. Vergilendirme kendi içinde olumlu ya da olumsuz değildir: Bu, vergilerin nasıl toplandığına ve ne için kullanıldığına göre değişir.[25] Bununla birlikte, sosyal devletin bu denli güçlü bir biçimde genişlemesinin –en azından yakın gelecekte– gerçekçi ya da arzu edilir olmadığını düşünmek için iki sağlam gerekçemiz var.

Öncelikle *Otuz Altın Yıl* boyunca, en azından Kıta Avrupa'sında gözlemlediğimiz kadarıyla, sosyal devletin rolündeki genişlemeye olanak tanıyan ve ona ivme kazandıran, o döneme özgü sayabileceğimiz, fevkalade hızlı ekonomik büyümedir.[26] Gelirler yılda %5 oranında ar-

tarsa, özellikle de eğitim, sağlık ve emeklilik gibi konularda iyileştirmelerin gerektiği açıksa, insanları bu büyümenin daha büyük bir kısmını kamu gelir ve giderlerine ayırmaya (ve harcamaların ortalama büyüme oranından daha fazla artmasına) ikna etmek pek zor değildir; üstelik 1930 ya da 1950 yıllarında eğitim, sağlık ve emeklilik gibi konularda çok alttaki bir noktadan harekete geçilmiştir. 1980-1990 yıllarından bu yana durum oldukça farklıdır: Kişi başına (yetişkin) ortalama gelirdeki büyüme yılda %1'in altındayken, hiç kimse vergilerde büyük ve sürekli bir büyüme arzu etmez, zira bu, gelirlerin büyümesindeki duraklamayı perçinler ya da gerilemeye yol açar. Vergiler arasında bir yeniden dağılım ya da az çok sabit olan toplam gelire uygulanan ve hızlı artan oranlı bir vergi düşünülebilir, ancak ortalama vergi oranında genel ve sürekli bir artış pek söz konusu edilemez. Zengin ülkelerin tümünde, ulusal farklılıklarına ya da yaşadıkları politik değişimlere rağmen, gelir vergisi oranlarının sabit kalması tesadüf değildir (bkz. Grafik 13.1). Öte yandan, sosyal ihtiyaçların vergi artışlarını meşrulaştırdığı da kesin olarak söylenemez. Elbette eğitim ve sağlık söz konusu olduğunda ihtiyaçlar nesnel biçimde artmaktadır, bu da gelecekte vergilerdeki hafif bir artışı meşrulaştırabilir. Ancak zengin ülkelerde yaşayanlar da, özel sektörün ürettiği her türden mal ve hizmeti –örneğin seyahat, giyim, barınma, yeni kültürel hizmetlere erişim, son çıkan tablet vs.– satın almaya yetecek bir gelire ihtiyaç duyarlar, bu ihtiyaç da meşrudur. Verimlilikteki büyüme oranının düşük, %1-1,5 seviyesinde olduğu –gerçekte bunun uzun vadede makul bir büyüme ritmi olduğunu görmüştük– bir toplumda insanlar farklı türde ihtiyaçlar arasında bir seçim yapmak zorundadır ve bu ihtiyaçların neredeyse tamamının vergilerle karşılanması gerektiğini düşünmek için yeterli bir sebep yoktur.

Öte yandan, bu ihtiyaç ve büyümenin farklı ihtiyaçlar arasında paylaştırılması mantığının yanı sıra, belli bir ölçeği aşan kamu sektörünün de ciddi kurumsal sorunlar çıkardığı gerçeğini de hesaba katmak gerekir. Bir kez daha, uzun vadede ne olacağını öngörmemize olanak yoktur. Ademimerkeziyetçi ve katılımcı yeni kurumsal modeller geliştirileceğini, yenilikçi yönetim biçimlerinin bulunacağını, böylelikle belli bir vadede şu andakinden çok daha kapsamlı bir kamu sektörünün yapılandırılabileceğini düşünmek pekâlâ mümkündür. "Kamu sektörü" teriminin kendisi de indirgemecidir: Gerçek şu ki, bir hizmetin kamu

tarafından karşılanması, söz konusu hizmetin üretiminin doğrudan devletin çalışanları ya da kamu kurumları tarafından gerçekleştirildiği anlamına gelmez. Tüm ülkelerde eğitim ve sağlık sektörlerinde, özellikle de vakıflar ve dernekler biçiminde büyük bir hukuki yapı çeşitliliği mevcuttur; devlet ile özel sektör arasında bir yerlerde duran bu karma hukuki yapılar kamu hizmetlerinin üretiminde pay sahibidirler. Sonuç olarak, eğitim ve sağlık sektörleri işgücünün %20'sini istihdam etmekte ve gelişmiş ekonomilerde GSYH'nin de %20'sine tekabül etmektedir, bu oran tüm endüstriyel sektörlerin toplamından büyüktür ve göz ardı edilemez. Diğer yandan, bu üretim örgütlenmesi sürdürülebilir ve evrensel bir modeldir. Mesela, hiç kimse Amerikan üniversitelerini anonim şirkete dönüştürmeyi aklından geçirmemiştir. Böyle karma biçimlerin, mesela kâr amaçlı şirket modelinin tek biçim olmaktan çıktığı ve iç çatışmalar başta olmak üzere ciddi sorunlarla karşılaştığı kültür ve medya sektörlerinde gelecekte daha yaygın hale geleceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Sermayenin Almanya'daki yapısını ve nasıl örgütlendiğini incelerken, en klasik sanayi sektörü olan otomobilde bile özel mülkiyet kavramının ülkeden ülkeye farklılık arz ettiğini de görmüştük. Sermayenin sahipliğinin ve üretim örgütlenmesinin tek bir biçimde tezahür edebileceği düşüncesi, gelişmiş ülkelerdeki gerçekle hiçbir şekilde örtüşmez: Karma bir ekonomik sistemde yaşıyoruz; İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında düşünülenden farklı olması bunun yine de bir karma sistem olduğu gerçeğini değiştirmez. Bu durum gelecekte de, hatta güç kazanarak sürecek: Yeni örgütlenme ve mülkiyet biçimleri tasarlanmayı bekliyor.

Bununla birlikte, milli gelirin üçte ikisini ya da dörtte üçünü temsil eden kamu finansmanını etkin bir biçimde örgütlemeyi öğrenmeden önce, günümüzde milli gelirin pek de azımsanamayacak yaklaşık %50'lik dilimini (sosyal ödenek ve transferler dâhil) temsil eden kamu sektörünün örgütlenmesini ve işleyişini iyileştirmekte yarar var. Almanya ve İtalya'da olduğu gibi Fransa'da da, İsveç'te olduğu gibi İngiltere'de de sosyal devlet hakkındaki tartışmalar gelecek yıllarda her şeyden önce örgütlenme, modernizasyon ve konsolidasyon sorunları etrafında dönecek: Kamu gelir ve giderlerinin tamamının milli gelir içinde tekabül ettiği oran aynı kalırsa (ya da ihtiyaçlar arttıkça çok az bir artış görülürse), hastaneler ve kreşlerin işleyişini nasıl iyileştirebiliriz, dok-

torların ve ilaçların ücretlerini nasıl karşılarız, üniversiteleri ve ilköğretim okullarını nasıl ıslah ederiz, emeklilik ve işsizlik maaşlarını nasıl değişen yaşam beklentilerine ve genç nesildeki işsizlik oranına uygun hale getiririz? Kamu harcamalarının milli gelirin yarıya yakınına tekabül ettiği bir noktada tüm bu tartışmalar meşru ve kaçınılmaz hale gelir. Sosyal hizmetleri toplumun ihtiyaçlarına nasıl uyarlayacağımız hakkında sürekli düşünmekten imtina edersek, bu yüksek oranlı vergilendirmeyi ve dolayısıyla da sosyal devleti destekleyen konsensüs sonsuza dek sürmeyebilir.

Sosyal devletin tüm faaliyet alanlarındaki reform perspektiflerinin analizinin bu kitabın kapsamını aştığı ortadadır. Bu nedenle kendimizi gelecek açısından özellikle önem taşıyan ve araştırmamız ile doğrudan bağlantılı iki müdahale alanı ile sınırlandırıyoruz: Bir yandan eğitime, özellikle de yükseköğrenime erişimde eşitliği, diğer yandan büyüme oranının düşük olduğu bir dünyada emeklilik sistemlerinin geleceğini ele alacağız.

Eğitim Kurumları Toplumsal Hareketliliği Besliyor mu?

Tüm ülkelerde, tüm kıtalarda eğitim kurumlarının ve kamunun eğitim harcamalarının temel amaçlarından biri toplumsal hareketliliği artırmaktır. Bu amaç, toplumsal kökeni ne olursa olsun herkesin eğitim alma hakkının bulunduğu düşüncesiyle ifade edilir. Peki, mevcut eğitim kurumları bu amaca gerçekten hizmet ediyor mu?

Bu kitabın III. Kısmında 20. yüzyılda eğitim seviyesinde gözlemlenen dikkate değer artışın emek gelirlerindeki eşitsizliği azaltıcı bir etki yapmadığını görmüştük. Mesleki yeterlilik konusunda beklenti çıtası yükselmiş (lise diplomasının yerini üniversite diploması, üniversite diplomasının yerini doktora almıştır), teknolojide ve ihtiyaçlardaki değişimle birlikte ücret seviyeleri de aynı oranlarda yükselmiş, öyle ki eşitsizlikte herhangi bir değişiklik olmamıştır. Toplumsal hareketlilik meselesine gelelim: Verili bir eşitsizlik durumu içinde yaygın eğitim, nitelikler hiyerarşisindeki kazananlar ve kaybedenlerin hızla yenilenmesine olanak sağladı mı? Elimizdeki verilere bakılırsa yanıt olumsuzdur: Diploma ve emek geliri arasındaki nesiller arası korelasyon, nitelikler hiyerarşisinin zaman içindeki yeniden üretimini ölçen bu gösterge uzun vadede düşme

eğilimi göstermiyor ve hatta son dönemde yükselme eğilimi içine girdiğini bile söyleyebiliriz.[27] Hareketliliği nesiller boyunca ölçmenin, belli bir zamandaki eşitsizliği ölçmekten daha zor olduğunun ve hareketliliğin zaman içindeki değişimini tahmin etmemizi sağlayacak kaynakların fazlasıyla yetersiz olduğunun altını çizmemiz gerekiyor.[28] Bu araştırma alanında vardığımız en sağlam sonuç, nesiller arası yeniden üretimin en düşük olduğu ülkelerin İskandinav ülkeleri ve en yüksek olduğu ülkenin ise ABD olduğudur (korelasyon ABD'de İsveç'tekinin iki, üç katıdır). Ortalarda yer alan Fransa, Almanya ve İngiltere'de toplumsal hareketlilik İskandinav ülkelerinden düşük, ancak ABD'de olduğundan daha yüksek bir seviyededir.[29]

Bu bulgular, Amerikan sosyolojisine uzun zaman egemen olmuş ve ABD'deki toplumsal hareketliliğin Avrupa'nın sınıflı toplumlarına kıyasla istisnai biçimde yüksek olduğunu ileri süren "Amerikan İstisnacılığı" söylemiyle çelişmektedir. 19. yüzyılın koloni toplumunun çok daha hareketli olduğu konusunda şüphe yoktur. Mirasın tarihsel açıdan ABD'de Avrupa'dakinden daha az önem taşıdığı ve servetteki yoğunlaşmanın en azından Birinci Dünya Savaşı'na dek, Avrupa'dakine kıyasla çok daha düşük olduğunu da belirtmiştik. Ancak 20. yüzyıl boyunca ve günümüzde, mevcut veriler ABD'de toplumsal hareketliliğin Avrupa'dakinden daha düşük olduğunu göstermektedir.

Bunu kısmen, ABD'de özellikle en seçkin üniversitelerde yükseköğrenim almanın bedelinin aşırı yüksek olmasıyla açıklayabiliriz. Ayrıca ülkedeki en yüksek gelirlerdeki artışla koşut olarak bu üniversite harçlarında 1990-2010 yılları arası dönemde ciddi bir artış gerçekleşti; bu da ABD'de geçmişte gözlemlediğimiz düşük toplumsal hareketliliğin gelecekte de düşmeyi sürdüreceğini gösteriyor.[30] Yükseköğrenime erişimdeki eşitsizlik, ABD'de giderek önem kazanan bir tartışma konusudur. Özellikle de yakın tarihli araştırmaların gösterdiğine göre, ebeveynleri gelir hiyerarşisinin en yoksul %50'lik kesiminde yer alan çocuklar arasında, yükseköğrenim diplomasına sahip olma oranı değişmeden %10-20'de seyrederken, en yüksek gelir sahibi (en zengin %25'lik dilimde yer alan) ailelerin çocukları için bu oran 1970-2010 arasında %40'tan %80'e yükselmiştir.[31] Diğer bir deyişle, ebeveynin gelir durumu yükseköğrenime erişim konusunda en belirleyici faktör haline gelmiştir.

Üniversitelerde Meritokrasi ve Oligarşi

Erişim hakkındaki bu eşitsizlik öyle görünüyor ki ekonomik hiyerarşinin tepelerinde de kendini tekrar etmektedir; bunun tek nedeni, en seçkin özel üniversitelere kayıt yaptırmanın maliyetinin çok yüksek (üst orta sınıf ailelerin gelirine göre bile yüksek) olması değildir, adayın ailesinin üniversiteye bağış yapma kapasitesi de üniversitenin kabul kararı üzerinde belirleyici bir etkiye sahiptir. Örneğin bir araştırma, mezunların mezun oldukları üniversitelere yaptıkları bağışların tuhaf bir biçimde kendi çocuklarının üniversite çağına geldiği dönemlerde yoğunlaştığını göstermektedir.[32] Çeşitli veri kaynaklarını karşılaştırarak, Harvard öğrencilerinin ailelerinin ortalama gelirlerinin şu anda yaklaşık olarak, ABD gelir hiyerarşisinin en yüksek %2'lik dilimindeki ortalama gelire karşılık gelen 450.000 dolar seviyesinde olduğunu tahmin etmek mümkündür.[33] Bu durum, yalnızca liyakate dayanan öğrenci seçimi fikriyle hiçbir şekilde uzlaşmaz. Liyakati öne çıkaran resmi söylemle gerçek arasındaki zıtlık bu durum özelinde oldukça aşırı görünmektedir. Öğrenci kabul sürecinin tam bir şeffaflık içinde gerçekleştirilmediğinin altını çizmemiz gerekiyor.[34]

Yükseköğrenime erişimdeki eşitsizliğin yalnızca ABD'de karşımıza çıkan bir sorun olduğunu söylemek doğru olmaz. Bu sorun 21. yüzyılda sosyal devletin yüzleşmek zorunda kalacağı en önemli sorunlardan biridir. Şu an itibarıyla hiçbir ülke buna geçerli bir çözüm getirememiştir. Üniversite harçları –İngiltere hariç– elbette Avrupa'da çok daha düşüktür.[35] İsveç ve diğer İskandinav ülkeleri, Almanya, Fransa, İtalya veya İspanya'da üniversite harçları nispeten düşüktür (500 avrodan az). Ancak bunun da istisnaları vardır; örneğin Fransa'da işletme ve siyasal bilimler okulları (*Sciences Po*) bunun dışındadır ve durum Avrupa'da da hızla değişmekle birlikte, yine de ABD ile arasında çarpıcı bir fark bulunmaktadır: Kıta Avrupa'sında genellikle üniversite harçlarının kaldırılması ya da çok düşük tutulması ve yükseköğrenimin de ilk ve ortaöğrenim gibi ücretsiz ya da neredeyse ücretsiz olması gerektiği düşünülür.[36] Quebec'te üniversite harçlarının 2.000 dolardan 4.000 dolara yükseltilmesi kararı, Amerikan modeli eşitsizliğe doğru bir adım olarak değerlendirilmiş, 2012 yılının kışında hükümetin düşmesi ve kararın iptaliyle sonuçlanan öğrenci hareketlerine yol açmıştı. Yine de ücretsiz

bir yükseköğrenimin tüm sorunları çözeceği düşüncesi naif bir düşüncedir. Pierre Bourdieu ve Jean-Claude Passeron'un 1964 tarihli *Les Héritiers*'de [*Vârisler, Öğrenciler ve Kültür*] çözümledikleri çok daha ince toplumsal ve kültürel seçilim mekanizmaları, sıklıkla finansal seçilimin yerini alırlar. Pratikte, Fransa'daki "*grandes ecoles*" [büyük okullar: Fransa'daki seçkin yükseköğrenim kurumları] sistemi de daha avantajlı bir sosyal çevreden gelen öğrenciler için daha çok kamu kaynağını seferber ederken, çok daha mütevazı bir sosyal çevreden gelen üniversite öğrencilerine daha az kaynak harcar. Yine resmi "cumhuriyetçi liyakat" söylemi ve gerçek durum (kamu parasıyla toplumsal kökenler arasındaki eşitsizliğin güçlendirilmesi) arasında tezat büyüktür.[37] Elimizdeki verilere göre, siyaset bilimi alanındaki öğrencilerin ailelerinin ortalama geliri mevcut durumda 90.000 avro civarındadır ve bu da Fransa'daki gelir hiyerarşisinin en yüksek %10'luk dilimine karşılık gelmektedir. Yükseköğrenime kabul oranı Harvard'ınkinden beş kat fazladır, ancak yine de sınırlıdır.[38] Bu karşılaştırmayı "*grandes ecoles*" kategorisindeki diğer okullar için yapabilecek yeterli veriye sahip değiliz, ancak yapabilseydik muhtemelen sonucun pek de farklı olmadığını görürdük.

Şu konuyu açıklığa kavuşturalım: Yükseköğrenimde gerçek bir fırsat eşitliğine ulaşmanın kolay bir yolu yoktur. Bu, 21. yüzyılda sosyal devlet açısından önemli bir bahis olacaktır ve ideal bir sistem henüz icat edilmemiştir. Yüksek üniversite harçları, yükseköğrenime erişim konusunda kabul edilemez bir eşitsizlik yaratır, ancak ABD üniversitelerinin dünyayı imrendiren özerklik, başarı ve dinamizmlerini de teşvik eder.[39] Kuramsal açıdan, üniversitelere sağlanacak yüksek ve teşvik edici kamu finansmanıyla, özerkliğin avantajlarıyla erişim eşitliğini birleştirmek mümkündür. Bir anlamda sosyal sağlık sigortası sistemlerinin yaptığı tam olarak budur: Üreticilere (doktorlar ve hastaneler) bir dereceye kadar özerklik tanınmıştır, ancak tedavinin maliyeti ortak bir sorumluluktur, bu da hastaların sisteme erişim konusunda eşit kalmasını garanti eder. Aynı durum üniversitelere ve öğrencilere de uygulanabilir. İskandinav ülkelerindeki üniversiteler yükseköğrenim konusunda benzer bir stratejiyi benimsemişlerdir. Bu şüphesiz ciddi bir kamu finansmanını gerektirir, sosyal devletin konsolidasyonunun söz konusu olduğu mevcut vaziyette böylesi kaynakları harekete geçirmek pek de kolay değildir.[40] Yine de böyle bir strateji kısa süre önce denenen, üniversite harçlarını

ailelerin gelir düzeyine endekslemek,[41] mezuniyet sonrası ek gelir vergisi biçiminde geri ödenen eğitim kredileri[42] gibi sistemlerden çok daha tatmin edicidir.

Her durumda, gelecek açısından önem taşıyan bu temel sorunların çözümünde yol alabilmek için, çok daha şeffaf bir işleyiş kurmamız gerektiği aşikârdır. ABD'de, Fransa'da ve birçok diğer ülkede, ulusal meritokratik sistemi öven söylemler olguların dikkatli bir biçimde tetkikine pek dayanmaz. Genellikle mevcut sistemin çoğu zaman aşikâr olan kusurlarını göz ardı ederek, mevcut eşitsizlikleri meşrulaştırmak söz konusudur. 1872 yılında siyaset bilimi okulunu kurarken Émile Boutmy'nin tek bir gayesi vardı: "Çoğunluğun kurallarına itaat etmek zorunda kalan, kendilerini üst sınıflar olarak adlandıran sınıflar, politik hegemonyalarını en yetkin olanların haklarını ileri sürerek koruyabilirler. Demokrasi dalgası, bu sınıfların giderek yıkılan imtiyaz ve gelenek surlarının ardında yükselen, parlak ve faydalı meziyetler, saygınlığı gerektiren bir üstünlük ve insanın aklını yitirmediği sürece kendisini yoksun bırakamayacağı yeteneklerden kurulu ikinci bir sura çarpıp kırılmalıdır".[43] Bu inanılmaz açıklamayı ciddiye alacak olursak, sahip oldukları her şeyi genel oyla yitirmekten korkan üst sınıfların hayatta kalma dürtüsüyle aylaklığa son verip, meritokrasiyi icat ettikleri sonucunu çıkarabiliriz. Şüphe yok ki bu yorumu dile getirildiği dönemin politik bağlamında da ele alabiliriz: Paris Komünü daha yeni sona ermiş ve erkeklere genel oy hakkı tanıyan seçim düzeni geri getirilmişti. Bu yorum yine de meritokrasiye dair temel bir hakikati dillendirmektedir: Eşitsizliğe anlam kazandırmak ve kazananların konumunu meşrulaştırmak yaşamsal öneme sahiptir, zira gerçekten uzaklaşan tüm tahminleri temize çıkaran budur.

Emekliliğin Geleceği: Paylaşım ve Yavaş Büyüme

Emeklilik sistemleri temelde paylaşım prensibine dayanır: Çalışmakta olanların maaşlarından yapılan sigorta kesintileri, emeklilerin maaşlarını ödemekte kullanılır. Bir ana para biriktirmeye dayalı sistemlerin aksine, emeklilik sisteminde herhangi bir yatırım söz konusu değildir, gelen para doğrudan emeklilere dağıtılır. Nesiller arası dayanışmaya dayalı bu dağılım sistemlerinde (biz çalışanlar bir gün çocuklarımızın da bizim için aynı şeyi yapacağını umarak, emeklilere maaş olarak ödenmek üzere si-

gorta primi öderiz), getiri oranı tanım itibarıyla ekonomideki büyüme oranına eşittir: Ücretler toplamı arttıkça gelecekteki emeklilere ödenecek kesintiler toplamı da artacaktır. Bu, teorik açıdan, ücretler toplamının mümkün olan en hızlı biçimde artmasının bugünün aktif çalışanlarının çıkarına olduğu anlamına da gelir: Bu nedenle çocuklarının okullarına ve üniversitelerine yatırım yapmaları ve doğum oranını artırmaları gerekir. Diğer bir deyişle, tüm nesiller birbirine bağlıdır: Böylelikle faziletli ve ahenkli bir topluma erişmek olanaklı hale gelir.[44]

Bu paylaşım sistemleriyle 20. yüzyılın ortasında tanıştık, o dönemin koşulları bu zincirleme işleyişin ortaya çıkması açısından idealdi. Demografik büyüme yüksekti, verimlilikteki büyüme ise daha da yüksek seviyelerdeydi. Sonuç olarak büyüme oranı Kıta Avrupa'sında yıllık %5 seviyesine yakındı, yani bu oran aynı zamanda bu dağılım sisteminin getirisine de eşitti. Daha somut bir ifadeyle, 1940'lardan 1980'lere dek devlete sigorta primi ödemiş olanlara, prim ödemelerinde baz alınanlarla karşılaştırılmayacak denli yüksek ücret toplamları baz alınarak ödeme yapıldı (ya da hâlâ ödeniyor). Bugün ise durum farklıdır. Gelişmiş ülkelerde –hatta belki tüm dünyada– büyüme hızındaki yaklaşık %1,5 oranındaki düşüş, paylaşılan kesintilerin toplamdaki getirisini de azaltmıştır. Tüm bunlar, 21. yüzyılda sermayenin ortalama getiri oranının ekonomik büyüme oranından daha yüksek (sermaye getiri oranının yaklaşık %4-4,5 ve ekonomik büyümenin ise %1,5'in altında) olacağına işaret etmektedir.[45]

Bu koşullar altında, paylaşıma dayalı emeklilik sistemlerinin mümkün olan en hızlı biçimde kapitalizasyon prensibine dayalı sistemlere dönüştürülmesi gerektiği sonucuna varılabilir. Sigorta primlerinin doğrudan ödemeye değil, yatırıma dönüşmesi gerekecektir ve bu sayede yılda %4 oranında getiri sağlayan bir yatırım halinde, aktif çalışanların gelecek yıllardaki emekliliklerinin finanse edilmesinde kullanılabilecektir. Yürütülen bu mantığın da birçok kusuru vardır. Öncelikle kapitalizasyona dayalı bir sistemin gerçekten de mevcut sisteme tercih edilebileceğini düşünsek bile, kapitalizasyona dayalı bir sisteme geçişin beraberinde getireceği bir problemi göz ardı edemeyiz: Bir nesil emekliye hiçbir şey ödenemeyecektir. Emeklilik sırası gelen ve bir önceki neslin emekli maaşlarını kendi sigorta primleri ile karşılamış nesil, yaşamlarının geri kalanındaki kira, gıda gibi harcamalarına ödemek üzere aktif çalışanların

ödediği primlerden almayı bekledikleri paranın, dünyanın dört bir yanında yatırıma dönüşmesini muhtemelen pek hoş karşılamayacaktır. Bu geçiş sorununun basit bir çözümü yoktur ve tek başına bu bile, böylesi bir reformu –en azından bu kadar uç bir noktayı– gündem dışı bırakır.

Ayrıca, farklı sistemleri karşılaştırdığımız bu analizde, sermayenin getirisinin pratikte epey oynak olduğunu da hesaba katmamız gerekir. Emeklilik sigorta primlerinin tamamını uluslararası finans piyasalarında yatırıma dönüştürmek oldukça riskli olacaktır. r > g eşitsizliğinin ortalama olarak doğrulanması, her zaman aynı getirinin elde edileceği anlamına gelmez. Yeterli imkânlara sahip ve kâra geçmek için on veya yirmi yıl beklemeyi göze alan biri için, sermaye getiri oranı elbette fazlasıyla caziptir. Ancak iş bir neslin temel ihtiyaçlarını karşılamaya geldiğinde, böyle bir bahis oynamak irrasyonel bir davranış olacaktır. Paylaşıma dayalı emeklilik sistemlerinin tercih edilmesinin birincil sebebi, bu sistemde emeklilere yapılacak ödemelerin güvenilir ve öngörülebilir nitelikte olmasıdır: Ücretlerdeki büyümenin oranı, sermaye getirisinin oranından daha düşük olabilir, ancak sermaye getiri oranı da ücret büyüme oranından beş on kat daha oynaktır.[46] Bu durum 21. yüzyılda da değişeceğe benzemiyor, paylaşıma dayalı emeklilik sistemi de bu nedenle tüm ülkelerde geleceğin ideal sosyal devletinin bir parçası olmayı sürdürecektir.

Bununla beraber, r > g mantığını görmezden gelemeyiz ve gelişmiş ülkelerdeki mevcut emeklilik sistemleri bazı sebeplerden değişmek zorunda kalabilir. Bir kere nüfusun yaşlanması sorunuyla karşı karşıyayız. Ölüm yaşının seksen ve doksan arasında olduğu dünyada, yaşam beklentisinin altmış ve yetmiş arasında olduğu bir dönemin parametreleriyle devam etmek pek de olanaklı gözükmüyor. Öte yandan, emekliliğe ayrılma yaşının yükselmesi, yalnızca hem çalışanlar hem de emekliler için kaynakların artırılmasının bir yolu değildir (yavaş büyüme döneminde bu iyi bir şeydir). Aynı zamanda birçok insanın çalışma hayatı sayesinde kendisini bireysel olarak gerçekleştirme ihtiyacını da karşılayan bir çözümdür: Birçok insan için altmış yaşında emekliye ayrılmak zorunda kalmak ve mesleki hayatta geçirdiklerinden daha uzun bir süreyi çalışmadan emekli olarak geçirmek pek de iç açıcı değildir. Bu sorunların zorluğu durumların bireylere göre büyük bir çeşitlilik göstermesinden kaynaklanır. Bazıları ise düşünsel işlerle meşgul olurlar ve

70 yaşına gelene dek işlerini sürdürebilmeyi umarlar (bu tür beklentilere sahip bireylerin toplam istihdamdaki payı da giderek artmaktadır). Ancak çalışmaya erken yaşta başlamış, tatmin edicilikten uzak ve ağır işlerde çalışmış birçok insan ise haklı olarak nispeten çok daha erken bir zamanda emekli olmayı arzu ederler (yaşam beklentilerinin daha kalifiye kişilere göre düşük olması da bu isteği artırır). Gelişmiş ülkelerde yakın geçmişte gerçekleştirilen bir reform, bireysel durumlardaki bu farklılıkları doğru bir biçimde algılamamış, hatta bazı durumlarda haklı olarak erken emeklilik isteyenlerin, diğerlerinden daha uzun süre çalışmaları beklenmiştir ki bu da bu reformların neden ciddi itirazlara yol açtığını açıklamaktadır.

Emeklilik sisteminde reform yapmanın başlıca zorluklarından biri, sistemin aşırı derecede karmaşık olması, birden çok çalışma rejimini ve kamu çalışanları, özel sektör çalışanları ve işsizler için çok farklı düzenlemeleri içermesidir. Tüm yaşamı boyunca farklı statüdeki işlerde çalışmış birine –ki bu durum genç nesillerde giderek daha yaygın hale gelmektedir– hangi düzenlemelerin uygulanacağı konusu bir muammadır. Böyle bir karmaşıklığın olması ise şaşırtıcı değildir: Bu sistemler 19. yüzyılın başında gelişmiş ülkelerin birçoğunda başlayan (özellikle kamu sektörüne yönelik) bir reform hareketiyle, genellikle mevcut rejimlerin yeni toplumsal grupları ve yeni meslekleri içine alacak şekilde genişletilmesi suretiyle aşama aşama kurulmuştur. Ancak bu, herkesin çözüm sürecine katılmasını zorlaştırmıştır, zira birçok insan kendi emeklilik rejimine haksızlık yapıldığını düşünür. Bu düzenlemeler ve rejimler karmaşası, özellikle de emeklilik sistemine halihazırda ayrılmış kaynakların önemi ve bu kaynakların sonsuza dek artırılamayacağı gerçeğinin genellikle doğru anlaşılamamasına yol açar. Mesela Fransa'da genç ücretliler, sistemin karmaşıklığı yüzünden bir türlü emeklilik hakları konusunda net bir fikir edinemezler: Sisteme (brüt maaşın %25'i seviyesinde) elle tutulur bir prim ödese de ileride eline bir şey geçmeyeceğini düşünenler bile vardır. Sosyal devletin 21. yüzyılda gerçekleştirmesi gereken en önemli reformlardan biri, bireylerin çalışma hayatı ne denli karmaşık olursa olsun bireysel hesaplar üzerine kurulu, ama herkes için eşit haklar içeren, yekpare bir emeklilik düzeni kurmaktır.[47] Böyle bir sistem herkesin paylaşıma dayalı bir emeklilik sisteminden ne beklemesi gerektiğini bilmesini sağlayacağı gibi, düşük büyüme oranının olduğu

bir dünyada çok daha büyük bir önem taşıyacak olan özel tasarruflar konusunda daha doğru kararlar verilmesine de olanak tanıyacaktır. Genellikle, emeklilik maaşının mülksüzlerin serveti olduğu söylenir. Bu doğrudur ancak en mütevazı şartlarda yaşayanların da gelecek için birikim yapmalarını teşvik etmekte de yarar vardır.[48]

Yoksul ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Sosyal Devlet

20. yüzyılda gelişmiş ülkelerde sosyal devletin kurulma süreci, evrensel bir süreç midir ve bu süreci yoksul ve gelişmekte olan ülkelerde de gözlemleyebilecek miyiz? Hiçbir şey bu denli belirsiz olamaz. Öncelikle zengin ülkeler arasında bile çok önemli farklılıklar olduğunun altını çizmemiz gerekiyor: Batı Avrupa ülkelerinde kamu harcamaları, milli gelirin %45-50'si civarında sabitlenmiş görünürken, ABD ve Japonya'da kamu harcamaları %30-35 oranında kalmıştır. Gelişmenin aynı evresindeki ülkeler arasında bile farklı tercihler olabildiği aşikârdır.

1970-1980'li yıllarda dünyanın en yoksul ülkelerinde vergilerin milli gelire oranının nasıl değiştiğini inceleyecek olursak, bu oranın genellikle %10-15 arasında seyrettiğini görürüz, Sahraaltı Afrika'da da, Güney Asya'da da (özellikle Hindistan'da) durum böyledir. Orta derecede gelişmiş ülkelere, Latin Amerika, Kuzey Afrika ya da Çin'e bakacak olursak, vergilerin milli gelire oranının %15-20 arasında değiştiğini görürüz, bu oran gelişmiş ülkelerdeki oranla kıyaslanamayacak kadar düşüktür. En çarpıcı nokta ise gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki bu farkın gelecek yıllarda artacak olmasıdır. Zira gelişmiş ülkelerde vergi oranları zaman içinde artarak (1970'li yılların başındaki %30-35 seviyesinden 1980-1990 yılları arasına dek %35-40 seviyesine yükselerek) günümüzdeki seviyelerinde sabit duruma gelmişlerdir, ancak bu artışın yaşandığı sırada gelişmekte olan ülkelerde ve yoksul ülkelerde bu oran ciddi bir şekilde düşmüştür. Sahraaltı Afrika ve Güney Asya'da ortalama vergi oranları 1970'li yıllarda ve 1980'li yılların başında %15'in biraz altına düşmüş, 1990-2000 yıllarında ise %10'un altına inmiştir.

Vergiye dayalı ve sosyal bir devletin kurulması sürecinin günümüzün tüm gelişmiş ülkelerindeki modernizasyon ve kalkınma sürecinin ayrılmaz bir parçası olduğu düşünüldüğünde, bu değişim kaygı vericidir. Tarihteki tecrübeler göstermektedir ki milli gelirin yalnızca %10-15

oranının vergilerden ibaret olması, bir devletin devlet olmanın gereği olan geleneksel sorumluluklarının ötesine geçmesini olanaksız kılar: Güvenlik ve hukuk sistemi için doğru düzgün bir harcama yapıldıktan sonra, geriye eğitim ve sağlığa harcanacak pek bir şey kalmaz. Diğer bir olası tercih de kamu çalışanlarının tamamına, kolluk kuvvetlerine, öğretmenlere, hemşirelere ödenen ücretleri çok düşük bir seviyede tutmaktır, ancak bu durumda da bu kamu hizmetlerinin hakkıyla işlemesi beklenemez. Bu kısır bir döngüye dönüşebilir, kamu hizmetlerindeki kötü işleyiş devlete duyulan güveni azaltır, bu da vergi oranlarını yükseltmeyi çok daha zorlaştırır. Özetle vergiye dayalı ve sosyal bir devletin gelişimi, devletin inşa süreciyle de yakından ilişkilidir. Dolayısıyla esas olarak politik ve kültürel bir tarih söz konusudur ve bu tarih, her ülkenin kendi ulusal tarihinin ve kendisine özgü bölünmelerin özellikleriyle yakından bağlantılıdır.

Mevcut halde ise, zengin ülkelerin ve uluslararası örgütlerin de bu durumda payı olduğu anlaşılıyor. Başlangıçtaki durum zaten pek umut verici değildi: Sömürgeciliğin sona erme süreci, 1950-1970 yıllarında politik açıdan nispeten kaotik dönemlere yol açtı. Kâh eski sömürgeci güçlerle girilen bağımsızlık savaşları, kâh az çok keyfi sınırlar, kâh Soğuk Savaş'la bağlantılı askeri gerilimler veya genelde sonuçsuz kalan sosyalizm tecrübeleri ve bazen de hepsinin bir karışımı bu dönemlere damgalarını vurdular. Diğer yandan 1980-1990 yıllarından itibaren, gelişmiş ülkelerden gelen yeni aşırı liberal dalga, yoksul ülkelerde kamu sektörünün gözden çıkarılmasına, ekonomik kalkınmayı teşvik edecek bir vergi sisteminin önceliklerin en son sırasına atılmasına yol açtı. Yakın tarihli ve oldukça ayrıntılı bir çalışma, 1980-1990 yıllarında en yoksul ülkelerde tahsil edilen vergilerdeki düşüşün sebebinin, büyük ölçüde –1970'lerde milli gelirin %5'lik bir kısmına tekabül eden– gümrük vergilerindeki ciddi çöküş olduğunu göstermiştir. Ticaretin serbestleştirilmesinin kendisi illa ki olumsuz değildir –ancak bunun sert bir şekilde dışarıdan dayatılmaması ve yeni vergiler toplama, başka kalıcı gelir kaynakları yaratma kabiliyetine sahip bir vergi idaresinin gelişimiyle aşama aşama telafi edilmesi koşuluyla. Günümüzün gelişmiş ülkeleri 19. yüzyıl ve 20. yüzyıl boyunca yararlı gördükleri zamanda ve yerini nasıl dolduracaklarını da hesaplayarak, gümrük vergisi oranlarını kendilerine uygun bir ritimle düşürürken, onlara ne yapmaları gerektiğini

söyleyen birileri yoktu, bu açıdan şanslıydılar.[49] Bu dönem çok genel bir olguyu da gözler önüne sermektedir: Zengin ülkeler daha az gelişmiş ülkeleri bir deneme tahtası olarak kullanmış, kendi tarihsel tecrübelerinden doğru düzgün dersler çıkaramamışlardır.[50] Günümüzde yoksul ve gelişmekte olan ülkelerdeki eğilimler büyük bir çeşitlilik arz etmektedir. Çin gibi bazı ülkelerde vergi sisteminin modernizasyonu nispeten ileri aşamalardadır, nüfusun büyük bir kısmına uygulanan ve önemli bir gelir getiren bir gelir vergisi mevcuttur. Gelişmiş Avrupa, Amerika ve Asya ülkelerinde gözlemlediğimiz türde bir sosyal devlet Çin'de de (kendine özgü nitelikleriyle, politik ve demokratik açıdan taşıdığı büyük belirsizliklerle) gelişme aşamasındadır. Hindistan gibi diğer ülkeler ise çok düşük bir vergi oranı üzerine kurulmuş dengenin dışına çıkmak konusunda çok zorlanmaktadırlar.[51] Her durumda, gelişmekte olan dünyada vergiye dayalı ve sosyal bir devletin kurulması sorunu gezegenimizin geleceği açısından azami önem taşımaktadır.

14

Artan Oranlı Gelir Vergisini Yeniden Düşünmek

Bir önceki bölümde sosyal ihtiyaçların doğasına ve bunlara yönelik sosyal harcamalara (eğitim, sağlık, emeklilik vs.) odaklanıp, dünya genelinde vergilendirme düzeyine ve geçirdiği değişime dair bilgileri veri olarak kabul etmek suretiyle sosyal devletin kuruluşunu ve değişimini inceledik. Bu ve bir sonraki bölümde ise bu dönüşümü mümkün kılan vergilendirme ve diğer kamu gelirlerinin yapısını daha ayrıntılı olarak incelemeye ve bundan gelecek için dersler çıkarmaya çalışacağız. 20. yüzyılda vergi alanında yapılan en büyük icadın, gelire artan oranlı vergi konması ve bunun geliştirilmesi olduğunu göreceğiz. Bu kurum geçtiğimiz yüzyılda eşitsizliklerin azaltılmasında önemli bir rol oynamıştır, ama günümüzde hem ülkeler arasındaki vergi rekabetinin tehdidi altındadır, hem de acil bir çözüm olarak düşünülüp, dayanakları konusuna gerçek anlamda kafa yorulmasına fırsat kalmadan yürürlüğe sokulduğu için birçok zaafı vardır. Aynı durum 20. yüzyılın ikinci büyük icadı olan, miraslardan alınan artan oranlı vergi için de geçerlidir; bu vergi türü de son yıllarda itirazlara konu olmaktadır. Ama buna geçmeden önce, bu iki aracı çok daha genel bir çerçevede, artan oranlı vergi sistemi ve onun modern yeniden dağılımdaki rolü çerçevesinde ele alacağız.

Modern Yeniden Dağılım: Artan Oranlı Vergi

Vergi teknik bir mesele değildir. Her şeyden evvel politik ve felsefi bir meseledir, belki de politik meselelerin en önemlisidir. Vergi olmazsa ortak yazgı ve birlikte hareket etme kabiliyeti kalmaz. Bu hep böyle olagelmiştir. Her önemli politik çalkantının temelinde bir vergi devrimi yatar. *Ancien Regime*, devrimci meclis soylular ve ruhban sınıfının mali ayrıcalıklarını yürürlükten kaldırıp, herkesin vergilendirildiği modern bir vergi sistemi kurmak için oy verdiği anda yok olup gitti. Amerikan Devrimi, İngiliz kolonilerinde yaşayanların kendi kaderlerini tayin etmeye karar verip, kendi vergilerini düzenlemeye karar verdiklerinde gerçekleşti *("No taxation without representation"/Temsil yoksa vergi de yok.)* İki yüzyıl sonra bağlam büyük ölçüde değişmiş, ancak meselenin özü aynı kalmıştır. Vatandaşların, eğitim, sağlık, emeklilik, eşitsizlikler, istihdam, sürdürülebilir kalkınma vs. kendi ortak amaçlarına ne kadar kaynak ayıracaklarına bizzat kendilerinin demokratik biçimde karar vermesiyle ilgili bir sorundur bu. Mantıken, vergilerin aldığı somut biçim tüm toplumlarda politik çatışmaların merkezinde yer alır. Amaç kimin hangi ilkeler adına ne ödeyeceği konusunda bir mutabakata varmaktır, insanlar birçok açıdan, başta da sahip oldukları gelir ve sermaye bakımından birbirlerinden farklı olduğundan bunu başarmak pek de önemsiz bir iş sayılmaz. Bir kere her toplumda yüksek emek geliri elde eden, ancak miras yoluyla elde ettiği servet az olan kişiler vardır ya da bunun tam tersi de doğrudur: Bu farklı durumlar arasında neyse ki tam bir bağ yoktur. İdeal vergi sistemi hakkındaki görüşler de o denli çeşitlidir.

Genel ayrıma göre vergiyi gelir vergisi, servet vergisi ve tüketim vergisi olarak üçe ayırırız. Bu üç vergi türünde de tüm devirlerde farklı oranlarla karşılaşırız. Bu kategoriler de belirsizlik içerirler ve aralarındaki sınırlar da her zaman belirgin değildir. Örneğin gelir vergisi teorik olarak, hem sermaye hem emek gelirlerini kapsar: Dolayısıyla kısmen sermaye üzerine de konmuş bir vergi söz konusudur. Sermaye üzerine konan vergilere genellikle sermaye gelirlerinin akışından yapılan kesintiler (kurumsal gelir vergisi gibi), hem de sermaye birikiminin değerinden alınan vergiler (örneğin emlâk vergisi, veraset ve intikal vergisi vs.) dâhil edilir. Modern çağda tüketim vergisi, katma değer vergileri gibi,

ithal mallar, içecekler, benzin, tütün ya da diğer hizmetler üzerindeki vergileri kapsar. Her devirde böyle vergiler vardı, en nefret edilen ve alt sınıflara en ağır gelen vergiler genellikle bunlardır: İnsanın aklına *Ancien Regime*'in tuz vergisi geliyor. Bu vergilerin genellikle "dolaylı" olduklarını söyleriz, bunun sebebi doğrudan bireyin geliri ya da sermayesi ile bağlantılı olmamalarıdır: Bu vergiler idareye, alınan malın fiyatının bir parçası olarak, dolaylı yoldan ödenir. Kuramsal açıdan tüketim üzerindeki verginin her bir tüketicinin tükettiği miktara bağlı olarak doğrudan olmasını hayal edebiliriz, ancak böyle bir vergi hiçbir zaman var olmamıştır.[1]

20. yüzyılda dördüncü bir vergi türü ortaya çıkar: sosyal kesintiler. Bu kesintiler gelirden ve genelde yalnızca emek gelirinden (ücret ve hizmet bedeli) yapılır ve sosyal sigorta sandıklarına tahsis edilir, özellikle de sosyal devletin yönetim ve örgütlenmesinin yolunu açabilen telafi ödemelerinde (emeklilik maaşları, işsizlik maaşları vs.) kullanılır. Fransa gibi bazı ülkelerde, sosyal sağlık sigortası ve aile yardımları gibi diğer sosyal harcamaları finanse etmek için farklı sosyal kesintiler de yapılır, bunun neticesinde de sosyal kesintiler vergilerin neredeyse yarısına denk gelirler ve bu da durumu daha karmaşık hale getirir. Buna karşılık Danimarka gibi ülkeler emeklilik maaşları, işsizlik maaşları, sağlık ve diğer kamu harcamalarını gelirden alınan muazzam bir vergiyle finanse etmeyi tercih etmişlerdir. İşin aslı, kesintilerin hukuki biçimleri arasındaki farklılıklar büyük ölçüde keyfidir.[2]

Bu tanım farklılıkları dışında, farklı türden vergileri nitelendirmek için çok daha geçerli bir ayrım vardır: sabit oranlı ve artan oranlı vergiler. "Sabit" vergi oranı herkes için aynı olan ("düz oranlı" olarak da adlandırdığımız) vergidir. Bir vergi, daha varlıklı olanlar (daha yüksek gelir elde edenler), daha büyük servete sahip olanlar ya da daha çok tüketenler için daha yüksek bir oranda uygulandığında, artan oranlı vergi haline gelir. Bir vergi daha zengin olanlar için daha düşük bir oran öngörüyorsa, azalan oranlı diye nitelendirilir; daha zengin olanlar daha düşük oranlarda vergilendirilmek için bazı yollara (hukuki yollarla vergi optimazyonu aracılığıyla ya da hukuk dışı yollardan vergi kaçırarak) başvurabildikleri gibi, 1990 yılında Margaret Thatcher'ın başbakanlığına mal olan ünlü "kelle vergisi" gibi yeni yasal düzenlemelerle de kendilerine bazı yollar açılabilir.[3]

Kesintilerin bütününü dikkate aldığımızda, modern vergi sisteminde, özellikle de vergiler toplamının büyük bir yekûn tuttuğu ülkelerde, devletin büyük ölçüde gelirle orantılı bir vergi (sabit oranlı vergi) aldığını görürüz. Bu şaşırtıcı bir durum sayılmaz: Nüfusun tamamından maddi katkı sağlamasını beklemeden, milli gelirin yarısını vergi olarak alıp, iddialı sosyal hakların finansmanında kullanmak mümkün değildir. Zaten vergi alan, sosyal modern devletin gelişimine yön veren evrensel haklar mantığı daha çok sabit oranlı ya da kısmen artan oranlı bir vergi sistemi fikriyle örtüşür.

Artan Oranlı Vergi: Sınırlı Ancak Önemli Bir Aktör

Artan oranlı verginin modern yeniden dağılımda yalnızca sınırlı bir rol oynadığı sonucuna varmak yanlış olur. Her şeyden önce, vergi oranı genelde nüfusun çoğunluğu açısından sabit bir orana yakın seyretse de, en yüksek gelirler ve en büyük servetler üzerindeki vergi oranının hissedilir ölçüde artması –ya da tam tersine düşmesi– eşitsizliğin yapısını ciddi biçimde etkileyecektir. Gelirler ve miras yoluyla edinilmiş servetler hiyerarşisinin en tepesine uygulanan artan oranlı vergilendirme, 1914-1945 yıllarının şoklarından sonra servet yoğunlaşmasının neden *Belle Epoque* döneminin astronomik seviyelerine geri dönemediğine kısmen açıklık getirmektedir. Buna karşılık, savaş döneminde yüksek gelirlere artan oranlı vergi uygulanması konusunda başı çeken ABD ve İngiltere'de bu vergi oranlarında 1970-1980 döneminden bu yana gözlemlenen düşüş, en yüksek gelirlerde gözlemlenen artışın büyük bir kısmına da şüphesiz açıklama getirmektedir. Aynı zamanda son yıllardaki vergi rekabeti de, sermayenin serbest dolaşımı bağlamında, birçok devletin sermaye gelirlerini artan oranlı vergiden muaf tutmasına yol açtı. Bu daha çok, vergilendirme konusunda bugüne dek asgari koordinasyonu bile sağlayamamış küçük devletlerden oluşan Avrupa için geçerlidir. Sonu olmayan bu yarış, özellikle kurumlar vergisi oranında indirim yapılması ve emek gelirleri vergiye tabi tutulurken, faiz kazançları, kâr payları ve diğer finansal kazançların vergiden muaf tutulması konularında sürüp gidiyor.

Bunun sonuçlarından biri, birçok ülkede bugün en yüksek gelir dilimine uygulanan vergi oranının azalması ya da gelecekte azalacak olma-

sıdır. Mesela, 2010 yılında Fransa için yapılmış ayrıntılı bir tahminde, zorunlu kesintilerin toplamı ele alınıp, kişisel düzeyde insanların sahip olduğu gelir ve servetle ilişkilendirilerek şu sonuçlara varıldı: Genel vergilendirme oranı (bu tahmine göre milli gelirin ortalama %47'si) yaklaşık %40-45'tir, bu oran nüfusun en düşük gelire sahip olan %50'lik kesimine uygulanmaktadır; nüfusun bir sonraki %40'lık kesimi %45-50 oranında vergi ödemektedir; ancak en yüksek gelire sahip %5'lik, hatta %1'lik kesim daha düşük oranda vergi ödemekte, %0,1'lik kesim ise %35'in altında bir oranda vergi vermektedir. En yoksullar üzerindeki bu yüksek vergi oranı tüketici vergileri ve (Fransa'da toplam vergilerin dörtte üçüne karşılık gelen) sosyal kesintilerle izah edilmektedir. Orta sınıflarda ise kademeli hafif bir artış gözlemlenmektedir, bu da gelir vergisindeki güçlü artışı gösterir. Buna karşılık, en üst %1'lik dilime çıkıldığında vergi oranının düşmesi, sermaye gelirlerinin nasıl büyüdüğünü ve bu kesimin artan oranlı vergilendirmeden büyük ölçüde kaçtığını, bu açığın da sermaye birikimi üzerindeki (artan oranlı bir vergi olmaktan uzak)[4] vergilerle tam olarak telafi edilemediğini gösterir. Diğer Avrupa ülkelerinde de (ve muhtemelen ABD'de de) benzer bir çan eğrisi bulunduğunu ve gerçekte bu eğrinin bu kesin olmayan tahminin gösterdiğinden çok daha keskin olabileceğini düşünmek için yeterince sebebimiz var.[5]

Toplumsal hiyerarşinin tepesindekilere uygulanan bu azalan oranlı vergi, eğer gelecekte daha da azalarak varlığını sürdürecekse, bunun servet eşitsizliğinin dinamikleri üzerinde önemli neticeler doğurmaması ve sermayede güçlü bir yoğunlaşmanın geri dönmesine yol açmaması pek de olası değildir. Diğer yandan toplumun en varlıklı diliminin vergiden kısmen bağışık tutulmasının, vergilendirme konusundaki fikir birliğine aşırı derecede zarar verebileceği açıktır. Devletin mali ve sosyal rolleri konusundaki konsensüs –büyümenin düşük olduğu zamanlarda zaten hassastır– özellikle üst sınıflardan daha çok vergi vermeyi doğal olarak reddedecek olan orta sınıfta gerileyebilir. Bu değişim beraberinde bireycilik ve egoizmi getirecektir: Sistem bütünüyle adaletsizse neden başkaları için vergi ödemeyi sürdüreyim ki? Vergi sisteminin asgari düzeyde dahi olsa artan oranlı vergilendirmeyi muhafaza etmesi ya da ne pahasına olursa olsun en yüksek gelirlere uygulanan oranların alenen azalmasına izin vermemesi modern sosyal devletin hayatta kalabilmesi için âdeta bir zorunluluktur.

Diğer yandan, vergi sistemindeki artan oranlı yöntemi bu şekilde, sadece gelirler hiyerarşisi açısından ele almak, tanımı gereği, giderek önem kazandığını gördüğümüz miras yoluyla edinilmiş serveti dışarıda bırakmaktadır.[6] Zaten miras yoluyla elde edilmiş servet de pratikte gelirlere kıyasla çok daha düşük oranlarda vergilendirilmektedir.[7] Kitabın III. Kısmında (11. Bölüm'de) gördüğümüz üzere, bu durum "Rastignac ikilemi"ni perçinler. Eğer bireyler bir yaşam boyunca edindikleri toplam kaynakların (çalışmayla kazanılmış gelir ve sermayeye dönüştürülen miraslar) karşılık geldiği yüzdeye göre sınıflandırılacak olsalar –ki bu artan oranlı vergilendirme için daha tatmin edici bir kıstas olurdu– az önce sözünü ettiğimiz çan eğrisi, hiyerarşinin en tepesine vardığında, yalnızca emek gelirlerini dikkate aldığımız analizdekine kıyasla çok daha aşağı seviyelerde olurdu.[8]

Son olarak bir şeyin daha altını çizmemiz gerekiyor: Ticari küreselleşmenin, özellikle zengin ülkelerdeki en niteliksiz işçiler üzerinde baskı oluşturduğu düşünülürse, daha büyük oranlarda artan bir vergilendirme kuramsal açıdan savunulabilir, çünkü bu vergilendirmede aşağılara inildikçe durum daha da karmaşık hale gelecektir. Gerçi zorunlu kesintilerin toplamda milli gelirin yarısına tekabül eden oranını muhafaza etmenin bedeli, şüphesiz herkesin büyük oranlarda vergi ödemesi anlamına gelir. Ancak daha dar aralıklarla artan oranlı bir vergi (en üst dilimi hariç tutarsak) yerine, daha geniş aralıklarla artan bir vergi düşünülebilir.[9] Bu tüm sorunları çözmese de, niteliksiz işçilerin durumunu gözle görülür şekilde iyileştirmek için yeterli olacaktır.[10] Eğer vergi sisteminde daha da büyük oranlarda artan bir vergi öngörülmezse, serbest ticaretten en az fayda görenlerin buna karşı tavır alması da şaşırtıcı olmayacaktır. Artan oranlı vergi, küreselleşmenin nimetlerinden herkesin faydalanmasını sağlamanın vazgeçilmez bir yoludur ve onun giderek daha da gözle görülür hale gelen yokluğu küresel ekonomiye verilen desteğin sonunu getirebilir. Bu konuya gelecek bölümde geri döneceğiz.

Tüm bu nedenlerden ötürü, artan oranlı vergilendirme sosyal devletin olmazsa olmaz bir parçasıdır: 20. yüzyılda sosyal devletin gelişiminde ve eşitsizliklerin yapısındaki dönüşümde temel bir rol oynamıştır ve sosyal devletin 21. yüzyılda varlığını sürdürmesini sağlayacak önemli bir kurumdur. Ancak günümüzde hem düşünsel açıdan (artan oranlı vergilendirmenin çeşitli işlevleri asla tam anlamıyla tartışmaya açılma-

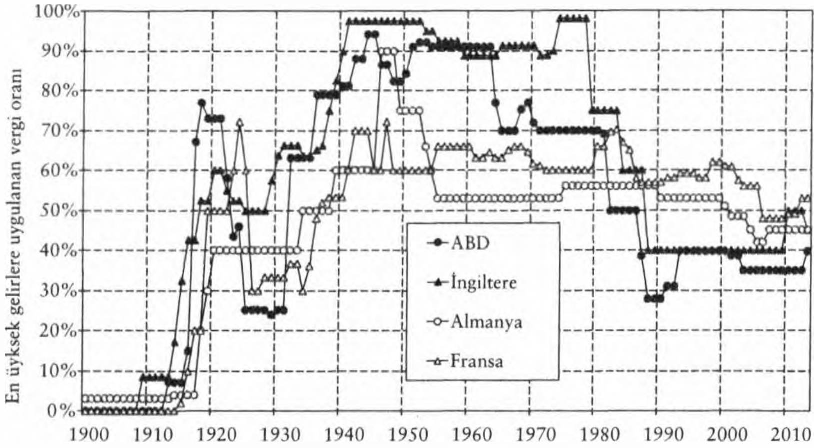
mıştır), hem de politik açıdan (vergi yarışı yüzünden bazı gelir sınıfları topluca genel kurallardan muaf duruma getirilmektedir) ciddi bir tehdit altındadır.

20. Yüzyılda Artan Oranlı Vergi: Kaosun Kısa Ömürlü Mahsulü

Biraz geriye gidelim ve bu noktaya nasıl geldiğimizi iyice anlamaya çalışalım. Her şeyden önce artan oranlı verginin dünya savaşlarının olduğu kadar demokrasinin de eseri olduğunu anlamamız önem taşıyor. Artan oranlı vergi kaotik bir ortamda ortaya çıkmış ve derhal uygulamaya geçirilmiştir, bu nedenle de vaktinde çeşitli işlevlerine yeterince kafa yorulmamış ve bu tartışma günümüze bırakılmıştır.

Gerçi, artan oranlı vergi Birinci Dünya Savaşı patlak vermeden önce çok sayıda ülkede uygulanmaktaydı. Fransa'da "genel gelir vergisi" savaş tehdidinin finansal gereklerine bir yanıt olarak, 15 Temmuz 1914 tarihli yasayla yürürlüğe girdi (yasa senatoda birkaç yıldır beklemekteydi, savaş ilanının eli kulağındaydı, bu sayede senatodan geçti),[11] ancak Fransa'nın durumu oldukça istisnaidir, diğer ülkelerde bu mesele normal bir parlamenter süreç çerçevesinde "savaş kapıya dayanmamışken", mesela İngiltere'de 1909'da, ABD'de ise 1913'te halledilmişti. Avrupa'nın kuzeyinde, birçok Alman devletinde ve Japonya'da ise artan oranlı gelir vergisi çok daha erken bir tarihte konmuştu: Danimarka'da 1870, Japonya'da 1887, Prusya'da 1891, İsveç'te 1903. 1900-1910 yılları civarında gelir vergisi tüm gelişmiş ülkelerde henüz uygulanmasa da, vergilendirmenin artan oranlı olması ve gelirin tamamına uygulanması konusunda uluslararası bir konsensüs oluşmaya başlamıştı (gelirin tamamı derken, ücret ve ücretdışı emek gelirlerini ve kira, faiz, kâr payı, kâr ve bazı hallerde de artı değeri de kapsayan her türden sermaye gelirini kastediyoruz).[12] Bu sistem verginin bölüştürülmesinde daha adil ve etkin bir yönteme sahip gibi görünüyordu. Toplam gelir her bireyin vergi kapasitesini ölçüyor, artan oranlı vergilendirme de mülkiyet haklarına, rekabet koşullarına saygı gösterirken endüstriyel kapitalizmin yarattığı eşitsizlikleri dizginlemek için bir çözüm öneriyordu. O dönemde yayımlanan çok sayıda rapor ve kitap da bu fikrin popüler hale gelmesine ve siyasi elitlerle liberal ekonomistlerin kısmen ikna edilme-

Grafik 14.1
En Yüksek Gelir Dilimine Uygulanan Vergi Oranları, 1900-2013



ABD'de gelir vergisinde (en yüksek gelirlere uygulanan) en yüksek marjinal oran 1980 yılında %70 iken 1988 yılında %28'e düşmüştür.
Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

sine katkı sağlamıştı, yine de özellikle Fransa'da çok sayıda insan artan oranlı bir vergi fikrinden hoşlanmamıştı.[13]

Peki o zaman artan oranlı gelir vergisi demokrasi ve genel oy hakkının doğal mahsulü müdür? Aslında durum daha karmaşıktır. Gerçekte Birinci Dünya Savaşı'na dek uygulanan oranların, astronomik gelirler seviyesinde bile aşırı derecede düşük olduğunu görüyoruz. Bu durum istisnasız her yerde aynıydı. Savaşın yol açtığı politik şok ABD, İngiltere, Almanya ve Fransa'da uygulanan en yüksek oranın (yani en yüksek gelirlere uygulanan oranın) 1900-2013 arasında geçirdiği değişimi gösteren Grafik 14.1'de açıkça görülebilir. En yüksek oran 1914'e dek önemsiz sayılabilecek seviyelerde kaldıktan sonra, savaşın patlak vermesiyle birlikte âdeta uçuşa geçmiştir. Bu gelişmeler, zengin ülkelerin tamamında görülen gidişatı temsil edebilecek güçtedir.[14]

Fransa'da gelir vergisinin hukuki çerçevesi 1914 yılında belirlendi, en yüksek oran %2'yi geçmiyordu ve bu oran mükelleflerin yalnızca çok küçük bir azınlığına uygulandı. Ancak en yüksek oranın "modern" seviyelere ulaşması, tamamen farklı bir politik ve finansal bağlam içinde savaştan sonra gerçekleşti: 1920'de %50, 1924'te %60 ve 1925'e gelindiğinde %72'ye ulaşmıştı. Asıl çarpıcı nokta, en yüksek oranı %50'ye çeken ve gerçekte gelir üzerinde yeni bir verginin doğuşu gibi

değerlendirilebilecek 25 Haziran 1920 tarihli önemli yasanın "*Chambre bleu horizon*" (cumhuriyet tarihinde gelmiş geçmiş en sağcı yasama meclisi) ve Birinci Dünya Savaşı'ndan önce %2'nin üstünde bir gelir vergisinin salınmasına şiddetle itiraz eden meclis gruplarının büyük bir kısmını içeren "ulusal blok" çoğunluğu tarafından onaylanmasıdır. Sağ kanadın artan oranlı vergilendirme konusunda fikrini tamamen değiştirmesinin sebebi elbette savaşın yol açtığı korkunç mali tabloydu. Savaş süresince devlet ciddi anlamda borçlanmıştı ve politikacıların durmadan "Almanya ödeyecek" dediği geleneksel konuşmalar bir yana, herkes yeni mali kaynaklar bulunması gerektiğinin farkındaydı. Kıtlık ve para basılması enflasyonu savaştan önce karşılaşılmamış seviyelere çıkarmıştı, öyle ki işçilerin ücretlerinin satınalma gücü 1914 yılındaki seviyenin altındaydı ve 1919 yılının Mayıs ve Haziran aylarındaki, sonra da 1920 ilkbaharındaki grev dalgaları ülkeyi felç olma tehlikesiyle karşı karşıya bırakmıştı. Öyle görünüyor ki bu süreçte politik eğilimler hiçbir önem taşımıyordu: Yeni mali kaynaklar bulmak gerekiyordu ve hiç kimse en yüksek gelir sahiplerinin korunması gerektiğine inanmıyordu. Artan oranlı vergilendirmenin modern halini alması, 1917 tarihli Bolşevik Devrimi'nin de damgasını vurduğu, politik açıdan kaotik ve patlamaya hazır böyle bir ortamda gerçekleşti.[15]

Almanya'nın durumu özellikle ilginçtir, zira savaş patlak verdiğinde artan oranlı gelir vergisi Almanya'da yirmi yıldan fazla süredir yürürlükteydi. Dolayısıyla vergi oranı barış dönemi boyunca asla aşırı şekilde yükselmemişti. Prusya'da en yüksek oran 1891'den 1914'e kadar %3 oranında sabit kaldı, daha sonra 1915'ten 1918'e kadarki dönemde ise %4'e çıktı, sonunda da tamamen farklı bir politik ortamda 1919-1920 yıllarında bir anda %40'a yükseldi. Büyük adımlarla artan bir vergilendirmeye düşünsel ve politik açıdan en hazırlıklı ülke olan ve iki savaş arası dönemde bu konuda başı çeken ABD'de de en yüksek oranın birdenbire %67, daha sonra da %77 seviyesine çıkması 1918-1919 yıllarında gerçekleşti. İngiltere'de ise en yüksek gelirlere uygulanan vergi oranı 1909 yılında %8 olarak belirlenmişti –o döneme göre oldukça yüksek bir oran–, ancak bunun da aniden %40'ın üstüne fırlaması savaşın hemen ertesinde gerçekleşti.

1914-1918 döneminin getirdiği şoklar olmasa ne olurdu sorusuna yanıt vermek elbette olanaklı değildir. Hiç şüphe yok ki bu yönde bir

hareket başlamıştı. Ancak açıkça görülüyor ki bu şoklar olmasaydı, artan oranlı vergilendirme çok daha yavaş bir gelişim gösterirdi –belki de göstermezdi– ve bu seviyelere asla ulaşamazdı. 1914 yılından önce yürürlükte olan ve en yüksek olanlar da dâhil hep %10'un (ve genelde %5'in) altında kalmış oranlar aslında 18. yüzyıl ve 19. yüzyıl boyunca yürürlükte olan oranlardan pek farklı değillerdi. Nüfusun geneline uygulanan artan oranlı gelir vergisi 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başına ait bir icat olsa da, gelirin vergilendirmesi konusunda daha eski düzenlemeler olduğunu görüyoruz. Bu düzenlemeler farklı gelir grupları için farklı yükümlülükler içeriyordu ve vergilendirme genellikle sabit oranlı ya da kısmen sabit oranlı diyebileceğimiz cinstendi (mesela vergi indirimi sonrasında düz oran uygulanıyordu). Birçok durumda oranlar %5-10 seviyesindeydi (azami seviye buydu). Mesela "tarifeli", yani her bir kategorinin ya da gelir "tarifesi"nin (arazi kirası, faiz, kâr, ücret vs.) farklı oranlara tabi olduğu vergilendirme sistemi İngiltere'de 1842 yılında yürürlüğe girdi ve 1909 yılında "*supertax*" [munzam vergi] (toplam gelire artan oranla uygulanan vergi)[16] uygulaması başlatılıncaya kadar, gelir vergisinin İngiliz versiyonu olarak varlığını sürdürdü.

Ancien Regime dönemi Fransa'sında gelirden alınan dolaysız verginin çeşitli biçimleri bulunuyordu: "*Taille*", "*dixième*" ve "*vingtième*" gibi (isimlerinden de anlaşılacağı üzere) tipik olarak %5 ve %10 oranındaki vergiler buna örnektir; bu vergiler gelir matrahının tamamına değil, bir kısmına uygulanıyordu ve sayısız muafiyet içeriyordu. 1707 yılında Vauban tüm gelirlerin (aristokratlara ve kilise mensuplarına ödenen kira gelirleri de dâhil olmak üzere) %10 oranında vergilendirilmesini öngören "*dixieme royal*" adındaki verginin tasarısını sundu, ancak bu yasa asla tam anlamıyla uygulanmadı –elbette bu, 18. yüzyıl boyunca vergi sistemini geliştirmek konusunda hiçbir girişim olmadığı anlamına gelmiyor.[17] Çöken monarşinin ağır yargılama yöntemlerini reddeden ve elbette gelişmekte olan burjuva sınıfını ağır vergiler altında ezilmekten korumaya hevesli olan devrimci yasama meclisi "*endeksli*" vergilendirme yöntemini kullanmayı tercih etti: Bu sisteme göre vergi, mükellefin asla beyan edilmeyen asıl gelirinden ziyade, vergi ödeme gücünü yansıttığı varsayılan endeksler üzerinden hesaplanıyordu. Mesela, "kapı ve pencere vergisi" vergi mükellefinin asıl ikametgâhındaki kapı ve pencerelerin sayısı baz alınarak belirleniyor, bu sayı bir tür refah

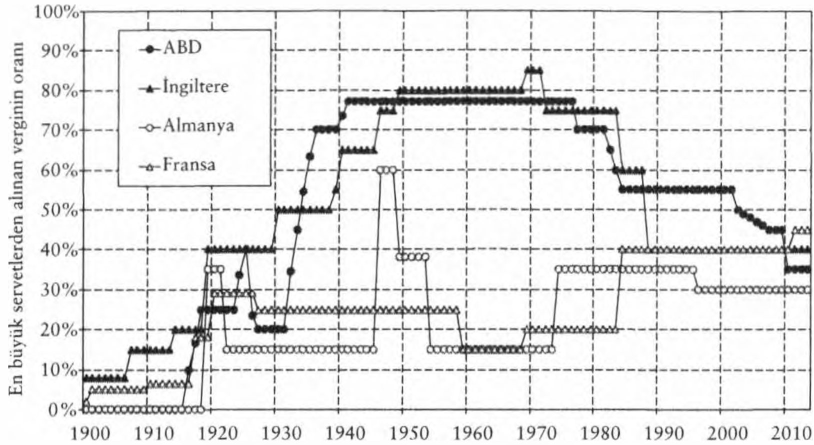
göstergesi kabul ediliyordu. Bu sistem mükellefleri memnun etmişti, zira vergi memurları hesap defterlerini incelemek şöyle dursun, vergi matrahının tespiti için evlere bile girmiyordu. Yeni sistemin getirdiği en önemli vergi, mükellefin tüm gayrimenkullerinin kira rayici üzerinden vergilendirildiği emlak vergisiydi ve 1792 yılında yürürlüğe girdi.[18] Vergi tutarı, ortalama kira bedeli rayiçlerine göre belirleniyor, bu rayiç bedeller vergi idaresinin ülkenin tamamındaki mülkleri kayıt altına aldığı her on yılda bir güncelleniyor, mükelleflerin de gelir beyan etmeleri gerekmiyordu. Enflasyon oranı düşük olduğundan bu güncelleme pek de bir fark yaratmıyordu. Pratikte ise bu emlak vergisi, gayrimenkul kirası üzerindeki düz oranlı bir vergi gibiydi ve İngiltere'deki tarifeli vergiden pek de farklı değildi (geçerli oran dönemler ve bölgeler arasında farklılık gösterse de asla %10'u geçmemişti).

Yeni doğmuş III. Cumhuriyet sistemin noksanlarını tamamlamak için 1872 yılında menkul kıymet iratlarını vergilendirmeye karar verdi. Bu, Fransa'da hızla artan ve vergiden neredeyse tamamen muaf olan, ancak İngiltere'deki tarifeli vergi sistemine dâhil edilmiş faiz, kâr payı ve diğer finansal gelirlerin düz oranlı vergiye tabi kılınması anlamına geliyordu. Ancak vergi oranı yine, 1920'li yılların başından sonra gözlemlediğimiz oranlara kıyasla aşırı derecede düşük bir seviyede sabitlenmişti (1872'den 1890'a kadar %3, 1890'dan 1914'e kadar ise %4). Vergilendirilebilecek gelir ne denli yüksek olursa olsun, gelire uygulanacak vergi oranının %10'dan yüksek olmasının Birinci Dünya Savaşı'na dek hiçbir gelişmiş ülke tarafından "makul" sayılmadığını görüyoruz.

III. Cumhuriyet Döneminde Artan Oranlı Vergi Sorunu

İlginç bir biçimde, artan oranlı gelir vergisinden sonra 20. yüzyılın vergilendirme konusundaki ikinci önemli icadı olan ve 1914'e dek aynı şekilde oldukça düşük seviyelerde kalan veraset ve intikal vergisi için de aynı durumun geçerli olduğunu görüyoruz. III. Cumhuriyet Dönemi'nin Fransa'sında yaşanan durum buna emsal teşkil eder: Fransa eşitlik düşüncesine gerçek bir tutkuyla bağlı olması beklenen, erkekler için genel oy hakkının 1871 yılında yeniden yürürlüğe girdiği bir ülkedir, ama neredeyse yarım yüzyıl boyunca artan oranlı vergilendirme prensibini inatla reddetmiş, bu tavrı ancak Birinci Dünya Savaşı

Grafik 14.2
En Yüksek Veraset Vergisi Oranları, 1900-2013



ABD'de (en büyük miraslara uygulanan) en yüksek veraset vergisi oranı, 1980 yılında %70 iken, bu oran 2013 yılında %35'e gerilemiştir. Kaynak: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

değiştirebilmiştir. Elbette veraset vergisini getiren Fransız Devrimi'dir, 1791'den 1901 yılına dek katı bir biçimde sabit oranla uygulanan veraset vergisi, ancak 25 Şubat 1901 tarihli yasa ile artan oranlı hale getirilmiştir (bkz. Grafik 14.2). Gerçekte bu pek bir şeyi değiştirmemişti: En yüksek oran 1902'den 1910'a dek %5, daha sonra 1911'den 1914'e dek ise %6,5 oranında sabitlenmiş ve her yıl birkaç düzine servete uygulanmıştı. Dönemin servet sahibi mükelleflerinin gözünde bu oranlar aşırı yüksekti, bu kesimin gözünde, "babasının yerini alan oğul" "kutsal bir görevi" yerine getirerek aile mülkünün devamını sağlıyordu ve bu sadece mevcut bir mülkün devamı anlamına geldiği için, böyle bir servet vergilendirilmemeliydi.[19] Gerçekte ise bu vergi en büyük servetlerin bir nesilden diğerine neredeyse eksilmeden geçmesine engel teşkil etmiyordu. En üst yüzdelik dilimde yer alan miraslar için geçerli veraset vergisi oranı 1901 reformundan sonra ortalama %3'ü bile geçmiyordu (19. yüzyılın sabit oranlı vergilendirme rejiminde bu oran %1'di). Bu durumu bugünden bakarak ele aldığımızda, böyle bir reformun, o dönemde yaşayanlar ne düşünürse düşünsün, birikim süreci ve servetteki aşırı yoğunlaşma üzerinde herhangi bir tesirde bulunmadığını açıkça görürüz.

Belle Epoque Fransa'sında, ekonomi ve finans dünyasının elitleri arasında çoğunluğu temsil ettiği aşikâr olan kesimin, artan oranlı vergilendirmeye karşı çıkarken, ikiyüzlü bir biçimde Fransa'nın eşitlikçi bir ülke olduğu ve artan oranlı vergilendirmeye ihtiyacı olmadığı argümanını çok sık kullanmaları çarpıcıdır. Bunun tipik ve aydınlatıcı bir örneği, dönemin en etkili ekonomistlerinden biri olan ve 1881 yılında –1910'lu yılların başına dek sürekli güncellenen– *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions* isimli ünlü eseri yayımlayan Paul Leroy-Beaulieu'den başkası değildir.[20] Dürüst olmak gerekirse, Leroy-Beaulieu'nün elinde "koşullardaki eşitsizliği azaltıcı" yorumuna dayanak olarak gösterebileceği herhangi bir veri yoktu. Bunu bir yana bırakalım: Gelir eşitsizliğinin azaldığını göstermek için tamamen alakasız istatistiklere dayanan, şüpheli ve pek de ikna edici olmayan açıklamalar yapıyordu.[21] Öyle görünüyor ki kimi zaman kendisi de argümanının tutmadığının farkına varıp, sadece eşitsizlikteki azalmanın eli kulağında olduğunu ve her durumda, ticari ve finansal küreselleşmenin bu mucizevi işleyişine hiçbir şekilde müdahale edilmemesi gerektiğini, zira bunun Fransız tasarruf sahiplerinin Süveyş Kanalı gibi Panama Kanalı'na da yatırım yapmasını sağladığını ve pek yakında da Çarlık Rusya'sına yatırım yapabileceklerini söylüyordu. Açıkça görülüyor ki o dönemin küreselleşmesi Leroy-Beaulieu'yü büyülemişti ve şiddetli bir devrimin tüm bunları tehlikeye atabileceği düşüncesi ödünü patlatıyordu.[22] Böyle bir hayranlığın kendisinde elbette bir sorun yok –vaziyeti serinkanlılıkla değerlendirmekten kaçınmaması kaydıyla. Fransa'da 1900-1910 yıllarındaki asıl mesele Bolşevik Devrimi tehlikesi değil –bu tehlike bugün ne kadar mevcutsa o gün de o kadar mevcuttu– çok daha mütevazı bir mesele, artan oranlı vergilendirmeydi. "Merkez sağ" (kralcı sağa tezat oluştursun diye) olarak adlandırılan Leroy-Beaulieu ve meslektaşları açısından buna ne pahasına olursa olsun çürütülemez bir argümanla karşı çıkılmalıydı: Fransa Fransız Devrimi'yle eşitlikçi bir ülkeye dönüşmüştür, bu dönemde toprak (bir noktaya kadar) yeniden dağıtılmış ve her şeyden önemlisi Medeni Kanun önünde herkesin eşit olması sağlanmış, mülkiyet haklarında eşitlik ve sözleşme serbestisi getirilmiştir. Dolayısıyla Fransa'nın artan oranlı ve yağmacı bir vergiye hiçbir şekilde ihtiyacı yoktur. Elbette komşu İngiltere gibi sınıflı, aristokrasinin olduğu toplumlarda bu tarz

vergilerin oldukça faydalı olabileceğini, ancak Fransa'da hiçbir işe yaramayacağını ekliyordu.[23]

Bunun yerine, Leroy-Beaulieu 1901 reformundan kısa bir süre sonra vergi idaresi tarafından yayımlanan vasiyetname kayıtlarına başvurma zahmetini gösterseydi, *Belle Epoque*'ta Fransa cumhuriyetindeki servet yoğunlaşmasının İngiltere monarşisindekinden pek de farklı olmadığını görecekti. 1907-1908 yıllarında parlamentodaki tartışmalarda, gelir vergisinin savunucuları sıklıkla bu istatistiklere başvuruyorlardı.[24] Bu ilginç örnek bize, düşük orandaki bir verginin bile hem bilginin hem de demokratik şeffaflığın kaynağı olabileceğini göstermektedir.

Diğer ülkelerde de Birinci Dünya Savaşı'nın veraset vergisinin tarihinde ciddi bir kırılma yarattığını görebiliyoruz. Almanya'da en yüksek intikal tutarlarına düşük oranlı bir vergi getirilmesi fikri, 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başında parlamentoda enine boyuna tartışılmıştı. Başta August Bebel ve Eduard Bernstein olmak üzere, sosyal-demokrat partinin liderleri veraset vergisinin, işçiler ve diğer ücretli sınıflar üzerindeki dolaylı vergi yükünün azaltılmasını sağlayacağının, bunun da bu sınıfların kendi varlıklarını artırmalarına izin vereceğinin altını çiziyorlardı. Ancak tartışmalar Reichstag'da [parlamento] başarısızlığa uğramıştı: 1906 ve 1909 reformları düşük bir veraset vergisini yürürlüğe soktu, ancak doğrudan ve eşler arasında gerçekleşen intikaller (ki intikallerin çoğu bu türe giriyordu) bundan tamamen muaf tutuldu. 1919 yılında Almanya'da veraset ve intikal vergisi –aile içi intikalleri de kapsayacak şekilde– en büyük servetler için aniden %0'dan %35'e yükseltildi.[25] Savaşın ve savaştan kaynaklanan politik değişimlerin belirleyici olduğu anlaşılıyor: Yoksa, 1906 ve 1909'da bu verginin karşısına çıkarılan engeller kolay kolay aşılamazdı.[26]

Bununla birlikte Grafik 14.2'de *Belle Epoque*'ta İngiltere'de yukarıya doğru hafif bir çıkış olduğunu görüyoruz, bu artış veraset vergisinde gelir vergisinde olduğundan daha açıktır. En büyük servetlerden alınan en yüksek intikal vergisi oranının 1896 reformundan beri %8 olduğu İngiltere'de, bu oran 1908 yılına gelindiğinde %15'e yükselir –oldukça ciddi bir orana dönüşür. ABD'de veraset ve bağışlardan federal vergi alınması 1916 yılında başlar, ancak bu verginin oranı çok hızlı bir biçimde Fransa ve Almanya'dakinden daha yüksek seviyelere ulaşmıştır.

Fahiş Gelire Müsadere Vergisi: Bir Amerikan İcadı

Genel anlamda, artan oranlı verginin geçtiğimiz yüzyıldaki tarihine bakacak olursak, Anglosakson ülkelerin, özellikle de fahiş olduğuna hükmedilen gelir ve servetleri müsadereyi andıran aşırı yüksek oranlarla vergilendirmeyi icat eden ABD'nin bu tarih içinde ne denli çarpıcı bir yer işgal ettiğini görürüz. Grafik 14.1 ve Grafik 14.2 bunu açıkça göstermektedir. Bu tespit, 1970-1980 yıllarından bu yana gerek bu ülkelerin içinde, gerekse dışında ABD ve İngiltere'ye dair oluşmuş genel algıyla tam bir tezat içindedir, öyle ki devam etmeden önce bu nokta üzerinde biraz durmamızda fayda var.

İki dünya savaşı arası dönemde tüm gelişmiş ülkeler çok yüksek vergi oranları uygulamayı, istikrarsız bir biçimde olsa da denediler. Ancak 1919-1922 yıllarında gelir ve 1937-1939 yıllarında ise veraset vergisi oranını %70'in üzerine çekmeye çalışan ilk ülke ABD'dir. Bir gelir ya da miras dilimine %70-80 oranında vergi uygulandığında, birincil amaç elbette kamu gelirlerini artırmak değildir (nitekim bu dilimden asla yüksek bir hasılat sağlanmaz). Amaç daha ziyade yasa koyucunun toplumsal açıdan aşırı ve ekonomik açıdan da atıl olduğuna hükmettiği bu türden gelirlerin ve servetlerin sonunu getirmek, ya da aynı düzeyde kalmalarını aşırı maliyetli hale sokup, bu durumu sürdürmek isteyecekler üzerinde caydırıcı bir etki yapmaktır. Aynı zamanda bu bir mutlak yasaklama ya da kamulaştırma da değildir. Artan oranlı vergilendirme eşitsizliklerin azaltılması için kullanılan nispeten liberal bir yöntemdir, çünkü bu kurum, özel teşvikleri nihayetinde radikal bir biçimde değiştirse de, bunu her zaman hukuk devleti çerçevesinde önceden saptanmış ve demokratik biçimde tartışılmış kurallara uyarak yaparken serbest rekabete ve özel mülkiyete saygılı davranır. Artan oranlı vergilendirme bu nedenle sosyal adalet ve bireysel özgürlük arasındaki ideal uzlaşmayı temsil eder. Tarih boyunca bireysel özgürlüklere en çok bağlı kalmış ülkeler oldukları söylenebilecek Anglosakson ülkelerin, 20. yüzyılda artan oranlı vergilendirme konusunda başı çekmeleri bu nedenle bir tesadüf değildir. Yine de Kıta Avrupa'sındaki ülkelerin de –özellikle de Fransa ve Almanya'nın– İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kamu iktisadi teşebbüsü ve yönetici ücretlerini doğrudan belirleme gibi bambaşka keşifler yaptığının, bu düzenlemelerin de hukuk çerçevesin-

de tasarlandığının ve bir açıdan artan oranlı vergilerin ikamesi olduğunun da altını çizmeliyiz.[27]

Bu genel açıklamayı daha spesifik faktörlerle genişletmeliyiz. 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başında, "*Gilded Age*" [Yaldızlı Çağ] denilen dönem boyunca, ABD'deki çoğu gözlemci ülkenin eşitlikçilikten ve asıl idealinden giderek uzaklaşmasından endişe duyuyordu. Bundan III. Kısım'da (10. Bölüm) zaten söz etmiştik, Wilfford King ABD'de zenginliğin paylaşımı hakkındaki 1915 tarihli kitabında, ulusun giderek aşırı eşitsizliğin vatanı gibi gördüğü Avrupa toplumlarına benzemeye başlamasından endişe duyduğunu yazmıştı.[28] 1919 yılında American Economic Association'ın başkanı Irving Fisher bu konuda daha da ileri gitti. Başkanlık konuşmasını ABD'deki eşitsizlik meselesi üzerine kurdu ve meslektaşlarına servetteki artan yoğunlaşmanın ülkenin en büyük ekonomik problemi olduğunu lafı dolandırmadan söyledi. Fisher, King'in tahminlerini endişe verici bulmuştu. "Nüfusun %2'sinin servetin %50'sinden fazlasını" elinde bulundurduğu ve "nüfusun üçte ikisinin ise neredeyse hiçbir şeye sahip olmadığı" tespitleri, Fisher'e "servetin paylaşımının demokratik olmadığı"nı göstermişti, bu durum Amerikan toplumunun üzerine inşa edildiği temelleri tehdit ediyordu. Kâr paylaşımı ve sermaye getirisini sınırlandırmak gibi çözümlerden ziyade –Fisher bunları sırf baştan reddedebilmek için dile getirmişti– en uygun yöntemin en büyük miraslar üzerine ağır bir vergi getirmek olduğunu düşünüyordu (mülkün üçte ikisi oranında ve eğer mülk sahipliği üç nesilden daha uzun sürmüşse %100'e varacak bir vergiden söz ediyordu).[29] Eşitsizlik konusunda Fisher'ın Leroy-Beaulieu'den daha endişeli olduğunu görmek sahiden çarpıcıdır, üstelik Leroy-Beaulieu eşitsizliğin daha büyük olduğu bir toplumda yaşıyordu. Yaşlı Avrupa'ya benzeme korkusu elbette ABD'nin artan oranlı vergilendirmeyi uygulamaya sokmasının sebeplerinden biridir.

Bu sebeplere, 1930'lu yıllarda ABD'de yaşanan, ekonomi ve finans elitlerinin kendileri zenginleşirken ülkeyi felakete sürükledikleri suçlamalarına yol açan krizin şiddetini de eklemek gerekiyor (en yüksek dilimdeki gelirlerin Amerika'nın milli gelirindeki payının, büyük ölçüde hisse senedi yatırımlarına bağlı olarak, 1920'lerin sonunda doruk noktasına çıktığını hatırlatalım). Roosevelt iktidara geldiğinde yıl 1933'tü, kriz üç yıldır devam ediyordu ve nüfusun dörtte biri işsizdi. 1920'lerin

sonunda ve elbette Hoover'ın feci başkanlığı sırasında %25'e indirilen en yüksek gelir vergisi oranında derhal ciddi artış yapmaya karar verdi. Oran 1933'te %63'e, 1937'de ise %79'a yükselerek 1919 yılındakinden sonra yeni bir rekor kırdı. 1942 yılında *Victory Tax Act* en yüksek oranı %88'e çıkardı ve 1944 yılına gelindiğinde bu oran birçok munzam vergi yüzünden artık %90 civarındaydı. Daha sonra 1960'ların ortasına dek %90 oranında sabitlendi, ancak 1980'lerin başında %70'e düştü. Sonuç olarak 1932-1980 arasında, neredeyse yarım yüzyıl boyunca, ABD'de en yüksek federal gelir vergisi oranı ortalama %81'di.[30] Kıta Avrupa'sında hiçbir ülkenin bu denli yüksek bir oranda vergi koymadığını vurgulamamız gerekiyor (istisnai durumlarda, en çok birkaç yıl için uygulanmış olabilir ancak bu uygulama asla yarım yüzyıl sürmedi). Özellikle Fransa ve Almanya'da bu oran 1940'ların sonundan 1980'lere dek %50-70 arasındaydı, ancak asla %80 ya da %90'a kadar yükselmedi. Bunun tek istisnası, en yüksek oranın %90 olduğu 1947-1949 arasında Almanya'da yaşanmıştır. Ancak bu dönem vergi tarifesi müttefik işgal kuvvetleri (pratikte Amerikan yönetimi) tarafından belirlenmiştir. Almanya 1950 yılında mali hükümranlığını geri kazandığında, ülke geleneksel oranlarına süratle geri dönmüş ve en yüksek vergi oranı birkaç yıl içinde %50'nin biraz üstünde bir orana düşmüştür (bkz. Grafik 14.1). Aynı durumla Japonya'da da karşılaşıyoruz.[31]

Anglosakson ülkelerin artan oranlı vergilendirmeye duydukları ilgi, artan oranlı veraset vergisine baktığımızda çok daha açık hale gelir. Fransa ve Almanya'da en yüksek oran 1946-1949 yılları arası Almanya istisnası haricinde asla %30-40'ı geçmemişken, ABD'de en yüksek veraset vergisi oranı 1930'lardan 1980'lere dek %70-80 arasında bir seviyede kalmıştır. (bkz. Grafik 14.2).[32]

ABD'deki vergi oranlarını yakalayabilen, hatta hem gelir, hem de veraset vergilerinde bu oranları geçebilen tek ülke İngiltere'ydi. İngiltere'de en yüksek gelirlere ve servetlere uygulanan verginin oranı 1940'larda %98'di, 1970'lerde yeniden bu orana çıktı –bu tarihi bir rekordur.[33] Bu dönemde söz konusu iki ülkede de "çalışmayla kazanılmış gelir" yani emek geliri (ücret ya da hizmet geliri) ve "çalışmayla kazanılmamış gelir" yani sermaye geliri (kira, faiz, kâr payı vs.) arasında bir ayrıma gidilmiştir. Grafik 14.1'de gösterilen, ABD ve İngiltere'deki en yüksek oranlar, "çalışmayla kazanılmamış gelir"e uygulanan oranlar-

dır: Zaman zaman, özellikle de 1970'lerde, çalışmayla kazanılmış gelire uygulanan oranların biraz daha düşük olduğunu görüyoruz.[34] Bu fark dikkat çekicidir, zira bu, yüksek gelirlerin şüphe uyandırdığı gerçeğinin vergi diline tercüme edilmiş halidir: Tüm yüksek gelirler şaibelidir, ancak kazanılmamış olanlar kazanılmış olanlardan daha da şaibelidir. Bu bakış ile sermaye gelirinin kayırıldığı günümüzdeki durum arasındaki zıtlık, özellikle Avrupa söz konusu olduğunda iyice çarpıcı hale gelir. En yüksek oranların uygulandığı eşiğin –yıllar içinde değişim göstermiş olsa da– her zaman oldukça yüksek bir seviyede kaldığını belirtmeliyiz: 2000-2010 arasında ortalama gelir üzerinden ifade edecek olursak, bu oranın uygulandığı gelir genel olarak 500.000-1 milyon avro arasındaydı. En yüksek oran bu nedenle günümüzdeki gelir dağılımı açısından nüfusun %1'den daha küçük bir kesimine uygulanmaktadır (genelde nüfusun %0,1-0,5 arasında yer alan kesimine).

"Çalışmayla kazanılmamış gelir"in vergi yükünün daha fazla tutulması, eşzamanlı olarak kademeleri büyük adımlı, artan oranlı bir veraset vergisinin de tercih edilmesiyle uyumludur. Uzun vadeli bir perspektiften bakınca İngiltere'nin durumu çok daha ilginç görünmeye başlar. 19. yüzyılda ve *Belle Époque*'ta servetteki yoğunlaşmanın en yüksek olduğu ülke İngiltere'ydi. 20. yüzyıldaki savaşlar nedeniyle en büyük servetlerin maruz kaldığı şoklar (yıkımlar, kamulaştırmalar) İngiltere'de Kıta Avrupa'sından daha güçlü biçimde hissedilmişti. İngiltere buna rağmen, o kadar şiddetli olmasa da yine de etkili bir başka şoka, bir vergi şokuna yol açmayı tercih etti ve en yüksek vergi oranı 1940-1980 döneminde %70-80'i geçti. İngiltere 20. yüzyıl boyunca, özellikle de iki dünya savaşı arası dönemde veraset ve intikal vergisine en çok kafa yormuş ülkedir.[35] Josiah Wedgwood, miras üzerine yazdığı 1929 tarihli klasik eserinin yeniden basımına Kasım 1938'de yazdığı önsözde, yurttaşı Bertrand Russel ile mutabık olduğu şu fikri dile getiriyordu: "Plutodemokrasiler" ve onların elit vârisleri faşizmin yükselişinin önüne geçmeyi başaramamışlardır. Şu konuda tamamen ikna olmuş görünüyordu: "Ekonomik sistemini demokratikleştirmeyen bir politik demokrasi doğası gereği istikrarsızdır." Onun gözünde, büyük adımlı artan oranlı bir veraset vergisi, ekonominin demokratikleşmesini sağlayacak başlıca araçtı, yeni bir dünya için bu zorunluydu.[36]

Üst Düzey Yönetici Ücretlerindeki Patlama: Vergilendirmenin Rolü

ABD ve İngiltere 1930'lardan 1970'lere dek büyük bir eşitlik tutkusunu tecrübe ettikten sonra, son dönemde aynı tutkuyla, ama bu kez zıt yönde ilerlemeye başlamışlardır. Özellikle de uzun süre Fransa ve Almanya'da uygulanan oranlardan bariz biçimde daha yüksek olan en üst gelir vergisi oranları, 1980'lerden bugüne bu oranların altına düşmüştür. Biraz daha basitleştirelim: Almanya ve Fransa'daki oranlar 1930-2010 arasında %50-60 civarında sabit kalırken (bu dönemin sonunda hafif bir düşüş yaşandı), 1930-1980 arasında %80-90'ı geçen ABD ve İngiltere'deki oranlar 1980-2010 arasında %30-40'a düştü (en düşük nokta ise, 1986 yılında Reagan'ın yaptığı büyük vergi reformundan sonra gelen %28'di) (bkz. Grafik 14.1).[37] Anglosakson ülkeler 1930'lu yıllardan beri zenginleriyle resmen yoyo oynamıştır. Buna karşılık, (Almanya ve Fransa'nın nispeten emsal teşkil ettiği) Kıta Avrupa'sında ve Japonya'da yüksek gelirler konusundaki tavırda pek bir değişiklik olmamıştır. Kitabın ilk kısmında, bu farklılığın 1970'lerde ABD ve İngiltere'yi saran, diğer ülkelerin ekonomik açıdan onları yakalayacağı duygusundan kaynaklanmış olabileceğini, bu kaygının da Thatcher-Reagan dalgasını beslediğini zaten belirtmiştik. Elbette 1950-1980 dönemindeki aranın kapanması süreci, 1914-1945 döneminde Kıta Avrupa'sı ile Japonya'nın maruz kaldığı şokların doğal bir sonucuydu. Ancak İngiltere ve ABD'nin bunu kabul etmesi zordu: Servet hiyerarşisi hem bireysel, hem de ulusal düzeyde yalnızca bir para meselesi değil, aynı zamanda bir onur ve ahlak meselesidir. Şimdi bu ciddi istikamet değişiminin sonuçlarını ele alacağız.

Gelişmiş ülkelerin tamamını ele alırsak, 1970'li yıllardan 2000-2010 dönemine dek gözlemlenen en yüksek marjinal gelir vergisi oranındaki düşüşün, söz konusu dönemde en yüksek gelir dilimindeki nüfusun milli gelirden aldığı payda gözlemlenen artışla aynı ölçüde olduğunu görürüz. Daha somut ifade edersek, bu iki olgu arasında tam bir korelasyon vardır: Bu oranın en çok düştüğü ülkeler, en yüksek gelirlerin –özellikle de büyük şirketlerin yönetici kadrolarının ücretlerinin– en çok arttığı ülkelerdir; buna karşılık, vergi oranını çok fazla düşürmeyen ülkelerde ise en yüksek gelirlerin milli gelirden aldığı payda çok daha düşük bir

artış gözlemlenmiştir.[38] Marjinal verimlilik ve emek arzı teorileri üzerine kurulmuş klasik ekonomik modellerden hareketle bir açıklama aranacak olursa, yüksek gelir vergisi oranlarındaki düşüşün ilgili ülkelerde üst düzey yöneticilerin emek arzını ve marjinal verimliliğini teşvik ettiği, bu nedenle bu kişilerin marjinal verimliliklerinin (dolayısıyla da ücretlerinin) diğer ülkelerdekinin çok üzerine çıktığı söylenebilir. Ama bu açıklama şüphesiz pek de makul değildir. II. Kısım'da (9. Bölüm'de) belirttiğimiz gibi, marjinal verimlilik teorisi, hiyerarşinin tepesindeki ücretin nasıl belirleneceğine açıklama getirmek konusunda kavramsal ve ampirik birçok sorunla karşılaşmıştır –naifliğinden de çok çekmiştir.

Daha gerçekçi bir açıklama şöyle olurdu: Özellikle ABD ve İngiltere'de en yüksek vergi oranlarında yaşanan ciddi düşüş, yönetici kadroların ücretlerinin belirlenmesinde ve müzakere edilmesinde kullanılan yöntemleri tamamen değiştirmiştir. Bir yöneticinin şirketin diğer mensuplarını (doğrudan altında çalışanları, hiyerarşide aşağılara inerken karşılaştığımız diğer ücretlileri, hissedarları ve ücret komitesinin üyelerini) ücretindeki ciddi bir artışın –mesela 1 milyon dolarlık bir zam– makul olduğuna inandırması oldukça zordur. 1950-1960 döneminde ABD ve İngiltere'de ne yönetici kadroları böyle bir ücret artışı için mücadele eder, ne de diğer şirket mensupları buna direnmekle uğraşırdı, zira her durumda bu ücret artışının %80-90'ı devletin hazinesine girecekti. 1980'li yıllardan sonra durum tamamen değişti ve elimizdeki veriler yönetici kadrolarının diğer şirket mensuplarını ciddi bir ücret artışına ikna etmek için büyük çabalar harcadığını gösteriyor –ki diğer şirket mensuplarını buna ikna etmek, ücret komitelerinin üyelerinin genellikle aynı ailenin bireylerinden oluştuğu da hesaba katılırsa her zaman o kadar da zor değildir, asıl zorluk yöneticinin şirketin üretimine yaptığı bireysel katkının ölçülmesinde çıkar.

Bu açıklama diğer yandan 1970'li yıllardan bu yana gelişmiş ülkelerde gözlemlenen en yüksek vergi oranlarındaki düşüş ile verimlilikteki artış oranı arasında istatistiki açıdan anlam ifade eden herhangi bir bağ kurulamayacağı olgusuyla da uyum içindedir. Daha somut ifade edecek olursak, asıl mesele 1970-1980 döneminden bu yana gelişmiş ülkelerde kişi başına GSYH'deki büyüme oranının neredeyse aynı kalmış olmasıdır. Manş ya da Atlantik ötesindekilerin düşündüğünün aksine, rakamlar –ulusal hesaplar üzerinden görebildiğimiz kadarıyla– 1970-

1980 döneminde İngiltere ve ABD'deki büyümenin Almanya, Fransa, Japonya, Danimarka ya da İsveç'teki büyümeden daha hızlı olmadığını göstermektedir.[39] Diğer bir ifadeyle, en yüksek vergi oranlarındaki düşüş ve en yüksek gelirlerdeki artış, verimliliği teşvik etmemiş gibi görünmektedir ya da teşvik ettiyse bile, bunu makroekonomik düzeyde istatistiki olarak saptanabilmesine yetecek ölçüde yapamamıştır.[40]

Bu konularda epeyce kafa karışıklığı mevcuttur, çünkü karşılaştırmalar genellikle birkaç yıldan müteşekkil dönemler arasında yapılır (bu yöntem her sonucu haklı çıkarabilir)[41] ya da nüfustaki büyümeyi hesaba katarak düzeltme yapılması gerektiği de (büyüme konusunda ABD ve Avrupa arasındaki yapısal farkın temel sebebi) unutulur. Kimi zaman da kişi başına üretim seviyelerinin karşılaştırılmasıyla (1970-1980 döneminde de, 2000-2010 döneminde olduğu gibi ABD'de her zaman %20 daha fazla olmuştur), büyüme oranlarının karşılaştırılması (geçtiğimiz son otuz yıl boyunca iki kıtada neredeyse aynıdır) birbirine karıştırılır.[42]

Ancak asıl kafa karıştıran, muhtemelen yukarıda sözünü ettiğimiz ekonomik mesafenin kapatılması konusudur. Atlantik ya da Manş ötesinde gözlemlediğimiz büyüme oranları Almanya, Fransa, İskandinav ülkeleri ve Japonya'dakinden daha düşük olmaktan çıktıklarına göre, İngiltere ve ABD'deki gerilemenin 1970-1980 döneminde durduğuna şüphe yoktur. Kuşkusuz aradaki farkın sıfıra inmesinin sebebi çok basittir (Avrupa ülkeleri ve Japonya'nın ABD ve İngiltere'yi yakalama süreci tamamlanmıştır) ve en azından ilk bakışta, bu durumun 1980'li yıllarda yaşanan muhafazakâr devrimle pek de alakalı olmadığını söyleyebiliriz.[43]

Ulusal Kimlikler ve Ekonomik Performans

Bu sorunlar hiç şüphesiz ulusal kimlikler ve gururlar açısından, serinkanlı bir şekilde ele alınamayacak kadar duygu yüklüdürler. Maggie İngiltere'yi kurtardı mı? Ronald Reagan olmasa, Bill Gates gibi biri var olabilir miydi? Ren kapitalizmi küçük Fransız sosyal modelini yutacak mı? Böylesine güçlü varoluşsal kaygılar karşısında, muhakeme gücümüzü yitiririz –üstelik büyüme oranları arasındaki binde birlik farklardan hareketle kesin ve eksiksiz sonuçlara varmak oldukça zordur. Her

ikisi de birer idol olan Bill Gates ve Ronald Reagan'a gelince (bunun geçerliliği de tartışılır elbette: Bill bilgisayarı mı yoksa sadece fareyi mi icat etti? Ronald SSCB'yi tek başına mı yıktı, yoksa bunu Papa'nın yardımıyla mı yaptı?), Amerikan ekonomisinin 1950-1970 arasında 1990-2010 yıllarına kıyasla çok daha yenilikçi olduğunu hatırlatmakta yarar var; verimlilik artışının 1950-1970 döneminde, 1990-2010'dakinin neredeyse iki katını bulduğunu ve ABD'nin her iki dönemde de dünya ekonomisinin lideri olduğunu hesaba katarsak, aradaki bu farkın inovasyon ritminden kaynaklandığı ortaya çıkar.[44] Yakın zamanda ileri sürülen yeni bir argüman var: Amerikan ekonomisi daha yenilikçidir ancak bu durum verimliliğe yansımamaktadır, zira Amerikan ekonomisi, ABD menşeli icatlar sayesinde hayatta kalan zengin dünyanın tamamı adına yenilikçilik yapmaktadır. Uluslararası fedakârlıkları konusunda pek de övgü almamış olan (Avrupalılar sürekli ABD'nin yol açtığı karbon salınımından, yoksul ülkeler de cimriliğinden şikâyet ederler) ABD'nin bu verimliliğin bir kısmını kendisine ayırmaması epey şaşırtıcı olurdu: Prensipte patent sahibi olmak tam da böyle bir şeydir. Ancak bu tarz tartışmaların sonunun gelmeyeceğini de açıkça görüyoruz.[45]

Bu konularda biraz ilerleme kaydedebilmek için, Emmanuel Saez, Stefanie Stantcheva ile birlikte, uluslararası karşılaştırmaların ötesine geçip, gelişmiş ülkelerde borsaya kote olan şirketlerin yönetici kadro ücretleri hakkında bilgiler içeren yeni bir veri tabanını kullanmaya çalıştık. Vardığımız sonuçlar, ücretlerdeki aşırı artışın müzakere modeli ile (vergi oranlarındaki düşüş yöneticileri daha yüksek ücret için daha sağlam pazarlıklar yapma konusunda cesaretlenmiştir) açıklanabileceğini ve söz konusu yönetici kadrolarının verimliliğinde gerçekleştiği varsayılan artışla pek de alakası olmadığını gösterdi.[46] Her şeyden önce yönetici kadroların ücretleri, şans faktörüne bağlı kazançlar (yani, örneğin söz konusu sektörün ortalama performansından kaynaklanan ve yöneticinin faaliyetine bağlanamayacak kazançlar) karşısında "şansa bağlı olmayan" kazançlar (yani sektördeki değişmelerle açıklanamayacak kâr artışları) karşısında olduğundan daha esnektir. Kitabın III. Kısmında (9. Bölüm) açıkladığımız bu tespit, yüksek yönetici ücretlerinin, yöneticilerin marjinal verimliliğini mükâfatlandırdığı görüşünü de epey sorunlu bir hale getirmektedir. Diğer yandan ve daha da önemlisi şans faktörüne bağımlı kazançlar karşısındaki esnekliğin –genel an-

lamda, yöneticilerin kendi ücretlerini haklı bir ekonomik performans gerekçesi gösteremeden artırma kapasitesi– esas olarak marjinal vergi oranının daha fazla düştüğü ülkelerde mesafe katettiğini görüyoruz. Neticede marjinal vergi oranındaki çeşitlilik, yönetici ücretlerinin neden sadece bazı ülkelerde hızla arttığını açıklamaktadır. Hele ki şirket ölçeklerindeki çeşitlilik ve finans sektörünün önemi, gözlemlediğimiz bu olgulara kesinlikle bir açıklama getiremez.[47] Aynı şekilde, yönetici ücretlerindeki aşırılığın eksik rekabete işaret ettiği ve piyasaların daha rekabetçi hale getirilmesinin, daha iyi bir kurumsal yönetim ve kontrolün bunun önüne geçebileceği düşüncesi de pek gerçekçi görünmüyor.[48] Bulgularımız gösteriyor ki, buna engel olabilecek tek şey, 1970'li yıllara dek ABD ve İngiltere'de uygulanan tarzda, caydırıcı bir vergilendirmedir.[49] Bu denli karmaşık ve "bütüncül" (ekonomik, politik, sosyal ve kültürel) bir sorun konusunda varılan sonuçtan emin olmaya tabii ki imkân yoktur: Sosyal bilimlerin güzelliği buradadır. Yönetici kadroların ücretlendirilmesi konusundaki toplumsal normların her ülkede ücretlendirme seviyesini farklı etkilediğini ve bunun vergi oranlarının etkisinden bağımsız olduğunu söylemek de mümkündür. Elimizdeki veriler, bu olgulara dair en isabetli yorumun sunduğumuz model olduğunu gösteriyor.

En Yüksek Marjinal Vergi Oranını Yeniden Düşünmek

Bu bulgular üst marjinal vergi oranı ve arzu edilebilir seviyedeki artan oranlı vergilendirme açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır. Hem en üst gelir diliminin vergi yükünü ağırlaştırmanın olanaklı olduğunu, hem de bunun en yüksek gelirlerde gözlemlenen artışı dizginlemenin tek yolu olduğunu göstermektedirler. Tahminlerimize göre, üst vergi oranının optimal seviyesi gelişmiş ülkeler için muhtemelen %80'in üstündedir.[50] Bu tahminin kesinliği bizi yanıltmamalı: Hiçbir matematiksel formül ya da ekonometrik öngörü hangi seviyedeki gelire hangi oranda vergi uygulanması gerektiğini bize söyleyemez. Bu bilgiyi yalnızca ortaklaşa karar alma mekanizması ve demokratik deneyimler verebilir. Kesin olan şudur, tahminlerimiz, en yüksek gelirlerin %1 ya da %0,5'lik en üst dilimini hedeflemektedir. Görünen o ki yıllık 500.000 dolar ya da 1 milyon doların üstündeki gelirlere uygulanacak %80 seviyesindeki bir vergi ora-

nı, ABD ekonomisinin büyümesine zarar vermez, ama ekonomik açıdan faydasız (hatta zararlı) davranışları makul biçimde sınırlandırırken, büyümenin nimetlerinin daha yaygın bir biçimde dağıtılmasına da izin verir. Açıkça görülüyor ki bunu ABD ölçeğindeki bir ülkede uygulamak, komşularıyla vergi konusunda pek de işbirliği yapmayan küçük bir Avrupa ülkesinde uygulamaktan daha kolaydır. Bir sonraki bölümde uluslararası koordinasyon konusuna geri döneceğiz. Şu aşamada yalnızca ABD'nin bu türden bir vergi politikasını etkin bir biçimde uygulamaya yetecek büyüklükte olduğunu belirtmekle yetinelim. ABD'deki tüm üst düzey yöneticilerin böyle bir durumda derhal Kanada ya da Meksika'ya kaçacağı ve geriye ekonominin devamı için gerekli yetkinliği ve motivasyonu sağlayacak kimsenin kalmayacağı düşüncesi ise yalnızca tarihsel tecrübelerle değil, aynı zamanda elimizdeki şirket seviyesindeki verilerle de çatışmaktadır, ayrıca sağduyudan da yoksundur. Yıllık 500.000 dolar ya da 1 milyon dolarlık bir gelirden %80 oranında vergi alınması, devlete gelir anlamında pek bir şey getirmez, çünkü amacına çok kısa sürede ulaşır: ABD ekonomisinin verimliliğini düşürmeden, bu seviyedeki ücretleri sert bir biçimde azaltmak, daha alt kadrolardaki gelirin artmasını sağlar. ABD'nin sosyal devletini geliştirmek ve (bütçe açığını azaltırken) eğitim, sağlık gibi konulara yatırım yapmak üzere ihtiyaç duyduğu gelirleri elde edebilmesi için, vergilerin daha düşük gelirlere de aynı şekilde (mesela 200.000 dolar üstü gelirlere %50 ya da %60 oranında) uygulanması gerekirdi.[51] Böyle bir sosyal politika ya da vergi politikası ABD'de kusursuz bir biçimde uygulanabilir.

Bununla birlikte böyle bir politikanın yakın zamanda benimsenmesi pek de olası görünmemektedir. Bir önceki bölümde belirttiğimiz gibi, ABD'de Obama'nın ikinci döneminde üst vergi oranının %40'a çekilip çekilmeyeceği bile belli değildir. Politik süreçler ABD'de %1'lik en üst gelir diliminin eline mi geçmiştir? Bu varsayım Amerikan siyaset bilimcileri ve Washington'daki politik gözlemciler tarafından giderek daha sık dile getirilmektedir.[52] İyimserliğim ve mesleki tercihlerim açısından ben doğal olarak entelektüel tartışmalara daha fazla ağırlık verilmesinden yanayım. Bana öyle geliyor ki çeşitli olguların ve varsayımların dikkatle ele alınması ve artık daha sağlıklı verilerin erişime açık olması politik süreçleri ve demokratik tartışmaları etkilememizi sağlayabilir ve bir ihtimal, bu süreci kamu yararından yana bir yöne sevk edebiliriz.

Mesela III. Kısım'da belirttiğimiz gibi yüksek gelirlerdeki ciddi artış, kullandıkları yetersiz veriler, özellikle de en yüksek gelirlerin seviyesini ve bu seviyelerdeki değişimi tam olarak yansıtmayı başaramayan araştırmalar yüzünden, Amerikalı ekonomistler tarafından genellikle azımsanmıştır; hatta bu nedenle, farklı mesleki yeterliliklere sahip gruplar arasındaki ücret farkları sorununa aşırı bir dikkat göstermişlerdir (uzun vadede büyük önem taşıyan bu sorun, makroekonomik açıdan hâkim mesele olan, %1'lik kesimin gelirlerindeki aşırı artışı anlamamıza yardımcı olmaz).[53] Bu nedenle daha sağlıklı verilerin (özellikle de vergilendirmeye dair verilerin) kullanılmasının dikkatimizi daha doğru sorunlarda yoğunlaştırmamızı sağlayacağını umuyoruz.

Bununla birlikte, artan oranlı vergilendirmenin geçtiğimiz yüzyıldaki tarihi, oligarşik sapma tehlikesinin bir vakıa olduğunu ve ABD'deki gelişimin gelecekteki seyri konusunda da iyimserliğe pek yer bırakmadığını gösteriyor. Artan oranlı verginin ortaya çıkmasının sebebi savaşlardı, yani bu vergilendirme genel oy hakkının bir getirisi değildir. Eğer kanıta ihtiyacımız varsa, *Belle Époque*'ta Fransa'nın yaşadığı tecrübe, ekonomi ve finans dünyasının elitlerinin kendi çıkarlarını koruma noktasında her türlü ikiyüzlülüğe başvurabildiklerini göstermiştir, elbette aynı durum gelirleri ABD'nin gelir hiyerarşisi içinde kıskanılası bir seviyede olan ekonomistler için de geçerlidir;[54] onlar da sıklıkla kamu yararını destekler gibi görünürken aslında şiddetli bir biçimde kendi çıkarlarını savunmak eğiliminde olmuşlardır.[55] Bu konudaki veriler bol ve tam olmasa da, öyle görünüyor ki Amerikalı politikacılar da (parti ayrımı olmaksızın) Avrupalı politikacılardan katbekat zengindir, hatta ortalama gelir seviyesinden tamamen kopmuşlardır, bu da neden kendi kişisel çıkarlarıyla kamu yararını birbirine karıştırma eğiliminde olduklarını açıklar.[56] Ciddi bir şok yaşanmadığı sürece, mevcut denge durumunun uzun süre bu şekilde korunacağını söyleyebiliriz. Eşitlik konusunda öncü bir toplum ideali unutulmaya yüz tutmuş gibi görünüyor. Yeni Dünya belki de gezegenin yeni Yaşlı Avrupa'sı olma yolundadır.

15

Sermayeden Küresel Bir Vergi Almak

20. yüzyıldaki vergi sistemini ve sosyal sistemi yeniden düşünmek ve onu günümüze uyarlamak 21. yüzyılın servete dayalı küresel kapitalizmini düzenlemek için yeterli değildir. 20. yüzyılda icat edilmiş ve gelecekte de önemli bir rol oynayacak iki kuruma –sosyal devlet ve artan oranlı gelir vergisi– odaklandığımız önceki iki bölümde göstermeye çalıştığımız gibi, geçtiğimiz yüzyılın sosyal demokrasi ve liberal vergilendirme programını eksiksiz bir biçimde güncellemek şüphesiz temel bir önem arz ediyor. Ancak demokrasinin, bu yüzyılda küreselleşmiş finansal kapitalizmi kontrol altına alabilmesi için, bugünün sorunlarına uygun yeni araçlar icat edilmesi gerekiyor. En ideal araç sermayenin artan oranlı vergilendirmeye tabi kılınması ve uluslararası anlamda en üst düzeyde bir finansal şeffaflığın temin edilmesidir. Böyle bir vergi sonsuz eşitsizlik sarmalını durduracak ve sermayenin küresel yoğunlaşmasının endişe verici dinamiklerinin kontrol altına alınmasını sağlayacaktır.[1] Etkin bir biçimde kullanılacak araç ve düzenleme her ne olursa olsun, bu ideal üzerinden değerlendirilmelidir. Bu önermenin pratikteki farklı yansımalarının neler olabileceğini inceleyecek ve bunun ardından daha genel bir çerçevede aşırı faiz kazancının yasaklanmasından, Çin'deki sermaye kontrolüne kadar kapitalizme dair düzenlemelerin genel yansımalarını ele alacağız.

Sermayeden Küresel Bir Vergi Almak: Faydalı Bir Ütopya

Sermayeden küresel bir vergi almak bir ütopyadır: Dünyadaki tüm ülkelerin kısa vadede böyle bir vergi konusunda mutabakata varacağını, dünyadaki tüm servetlere uygulanacak bir vergi tarifesi oluşturulacağını ve sonra da elde edilen gelirlerin ülkeler arasında bölüşüleceğini hayal etmek zor. Ancak bu bence, birçok sebepten ötürü, faydalı bir ütopyadır. Bir kere böyle ideal bir verginin öngörülebilir bir gelecekte uygulanması mümkün olmasa bile, işe yarar bir referans noktası, alternatif çözüm önerilerinin değerlendirilmesini sağlayacak bir ölçüt olarak kullanılabilir. Böyle bir çözümün, yüksek ve şüphesiz pek de gerçekçi olmayan bir düzeyde uluslararası bir eşgüdüm gerektirdiğinin elbette farkındayız, ama bölgesel seviyede başlayarak (mesela yeterli sayıda ülkenin bulunduğu Avrupa'da) bunu uygulamak isteyen ülkelerde aşamalı olarak gerçekleştirilmesi mümkündür; üstelik, böyle bir çözüm yoluna gidilmezse, çeşitli ulusal içe kapanma biçimleri ağırlık kazanabilir. Örneğin korumacılık ve sermaye kontrolünün çeşitli biçimleri, az çok eşgüdüm içinde geri dönebilir. Bu politikalar hiç şüphesiz hayal kırıklıklarına –zira etkin oldukları çok nadir görülmüştür– ve ülkeler arasındaki gerilimlerin artmasına yol açacaklardır. Korumacılık ve sermaye kontrolü gibi araçlar, sermayeden küresel vergi alınması olarak ifade ettiğimiz ideal düzenlemenin pek de tatmin edici olmayan ikamelerini oluştururlar; küresel vergi ideal bir düzenleme olarak gözüküyor, çünkü küresel ekonomiyi düzenler ve kazançları ülkeler arasında adil bir biçimde bölüştürürken, ekonomide dışa açıklığı da muhafaza etmeyi başarır. Birçok insan, tıpkı vaktiyle, yüz yılı aşkın bir süre önce gelir vergisine yaptıkları gibi, küresel sermaye vergisini de tehlikeli bir hayal olarak görecek ve reddedeceklerdir. Ama dikkatle inceleyecek olursak, bu çözümün diğer alternatif seçenekler kadar tehlikeli olmadığını görürüz.

Küresel sermaye vergisinin reddedilmesi gerçekten üzücü olur, çünkü bu ideal çözümü ilk başta kıta ya da bölge seviyesinde, daha sonra da bölgesel araçlar arasında kurulacak bir eşgüdüm içerisinde adım adım gerçekleştirmek tam anlamıyla mümkündür. Bu yaklaşıma uygun bir model, banka hesaplarına dair bilgilerin otomatik aktarımını sağla-

yacak bir sistemin kurulmasına dair uluslararası seviyede, özellikle de ABD ve Avrupa arasında süren güncel tartışmalarda görülebilir. Diğer yandan birçok ülkede, özellikle de Kuzey Amerika ve Avrupa'da sermayenin vergilendirilmesine dair halihazırda mevcut olan düzenlemeler bir çıkış noktası olabilir. Çin'deki ve dünyanın diğer kısımlarındaki sermaye kontrol yöntemlerinden hepimizin öğreneceği çok şey var. Bu tartışmalar ve mevcut düzenlemeler ile ideal bir sermaye vergisi arasında yine de birçok önemli farklılıklar olduğunu söylemek zorundayız.

Öncelikle banka hesap bilgilerinin otomatik paylaşımına dair projeler hâlâ tartışılmaktadır, bir kere tüm aktif kalemler bu sisteme dâhil edilmemiştir ve öngörülen cezalar arzu edilen sonuca varılması açısından oldukça yetersiz görünmektedir (Avrupa'daki düzenlemelerden çok daha iddialı, yürürlüğe girmiş yeni Amerikan yasasında bile durum budur; bu konuya geri döneceğiz). Bu tartışma yeni başladı ve finansal şeffaflığı sağlamaktan kaçınan bankalar, hatta ülkeler için nispeten daha ciddi yaptırımlar getirmediği sürece elle tutulur sonuçlar doğurması da olanaklı görünmemektedir.

Finansal şeffaflık ve bilgi paylaşımı konuları, ideal sermaye vergisi ile yakından ilişkilidir. Tüm bu bilgilerin ne amaçla kullanılacağı konusunda net bir fikir sahibi olmadan, mevcut bilgi paylaşımı önerilerinin amacına ulaşması pek mümkün değildir. Bana kalırsa, bu amaç bireysel servet üzerinden yıllık ve artan oranlı bir vergi alınması, yani her bireyin elinde tuttuğu net aktif değerinin vergilendirilmesi olmalıdır. Dünyanın en zengin insanları söz konusu olduğunda bu verginin uygulanacağı matrah, *Forbes* ya da diğer dergilerin yayımladığı türden tahmini servetlere karşılık gelecektir (elbette bu dergilerde yayımlanan bilgilerin doğru olduğunu varsayarsak: Öyle olup olmadığını öğrenmek için işte bir fırsat...). Her birimizin vergiye konu olan serveti, finansal varlıkların (mevduat, hisse senedi, tahvil, borsaya kote olan ya da olmayan şirketlerdeki her türden ortaklık) ve finansal olmayan varlıkların (özellikle gayrimenkuller) piyasa değerinin toplamından borçlar düşüldükten sonra elde edilen tutara karşılık gelecektir. Peki böyle bir servet hangi oranlarda vergilendirilecek? Mesela, net bir fikir vermesi açısından 1 milyon avronun altındaki servetlere %0, 1-5 milyon avro arasındaki servetlere %1, 5 milyon avro üzerindeki servetlere ise

%2 oranında uygulandığını düşünelim. Ancak en yüksek gelirler üzerinde çok daha büyük adımlı artan oranlı bir vergi de tercih edilebilir (1 milyar avronun üzerindeki servetlerden %5 ya da %10 oranında vergi almak gibi). Küçük ve orta ölçekteki servetlere de düşük oranda bir vergi uygulamanın faydalı olacağı düşünülebilir (200.000 avronun altındakilere %0,1 ve 200.000-1 milyon avro arasındakilere %0,5 oranında bir vergi uygulamak gibi).

Bu meseleler ilerleyen sayfalarda tartışılacak. Şu aşamada akılda tutmamız gereken önemli nokta, söz konusu sermaye vergisinin, küresel servetten yıllık olarak alınacak artan oranlı bir vergi olmasıdır: En büyük servetlerden daha ağır vergi alınır ve gayrimenkuller, finansal varlıklar, iş varlıkları, yani istisnasız tüm aktifler matraha dâhil edilir. Bu kitapta önerdiğimiz sermaye vergisi ile günümüzde birçok ülkede mevcut olan servet vergileri arasındaki temel bir fark buradadır. Gerçi mevcut vergi modellerinde de muhafaza edilmesi gereken bazı hususlar var. Öncelikle, neredeyse tüm ülkeler gayrimenkullerden, Anglosakson ülkelerdeki *property tax* ve Fransa'daki *taxe foncière* örneklerinde [emlak vergisi] olduğu gibi, servet vergisi almaktadır. Bu vergiler sadece gayrimenkuller üzerinden alınır (finansal servet tamamen görmezden gelinmiştir ve emlak değeri, borçlar hesaba katılmadan piyasa değeri üzerinden hesaplanır, dolayısıyla da borçlu biri, borçsuz biri ile aynı vergiyi ödemek zorunda kalır) ve emlak vergisi sabit oranlıdır ya da neredeyse öyledir. Yine de bu vergiler en gelişmiş ülkelerde, özellikle de Anglosakson ülkelerinde mevcuttur ve devlete ciddi bir gelir sağlarlar (genelde milli gelirin %1-2'si civarında). Öte yandan bazı ülkelerde (özellikle ABD'de) vergiye konu malların piyasa değerini otomatik olarak güncelleyen, çok daha karmaşık ve beyana dayalı bir sistem vardır; bu sistem, diğer varlık kalemlerini de içine alacak şekilde genişletilebilse çok iyi olur. Diğer yandan bazı Avrupa ülkelerinde ise (Fransa, İsviçre, İspanya ile çok yakın zamana kadar Almanya ve İsveç'te olduğu gibi) toplam servetin artan oranlı bir vergilendirmeye tabi tutulduğunu görürüz. Bu vergilerin mantığı burada önerilen ideal sermaye vergisinin mantığına kabaca daha yakındır. Pratikte ise bu vergiler genellikle muafiyetlerle delik deşik edilir: Çok sayıda aktif muaf tutulur, diğerleri ise tapu kadastro kayıtlarına göre ya da piyasa değerleriyle alakası olmayan gelişigüzel yöntemlerle değerlenir; birçok ülkenin bu tür vergileri

kullanmaktan kaçınmasının sebebi de budur. 21. yüzyıla uygun bir sermaye vergisini tasarlayabilmek için, çeşitlilik arz eden tüm bu tecrübelerden çıkardığımız dersleri dikkatle değerlendirmeliyiz.

Demokratik ve Finansal Şeffaflık Hedefi

Önerdiğimiz sermaye vergisi için en uygun vergi tarifesi nasıl olabilir ve bu tarifeyle nasıl bir vergi geliri toplamayı umabiliriz? Bu sorulara yanıt vermeye çalışmadan önce, söz konusu sermaye vergisinin hiçbir şekilde mevcut vergi kaynaklarının yerine geçmeyeceğini belirtelim. Vergilendirme açısından, modern sosyal devletin kazançlarına nispeten mütevazı bir katkı sağlamaktan öteye geçemeyecektir: Milli gelire birkaç puan daha ekleyecektir o kadar (en çok 3-4 puan, yine de tamamen ihmal edilebilir bir oran değildir bu).[2] Bu verginin asıl rolü sosyal devleti finanse etmek değil, kapitalizmi düzenleme altına almaktır. Amacı bir yandan eşitsizlikteki sonsuz artışı ve servetteki sınır tanımayan ıraksama kuvvetini durdurmak, diğer yandan finansal piyasalar ve bankacılık sektöründeki krizleri önleyecek bir düzenleme getirmektir. Sermaye vergisi bu çifte hedefe ulaşabilmek için, öncelikle dünyada herkesin sahip olduğu servet ve aktifler konusunda demokratik ve finansal şeffaflığın tesis edilmesine önayak olmak zorundadır.

Peki, böyle bir şeffaflık hedefini bu denli önemli kılan nedir? Sermaye üzerinde çok düşük oranda, tüm varlıklara uygulanan %0,1 sabit oranlı bir küresel vergi olduğunu düşünelim. Böyle bir vergiden elde edilecek kazanç, yapısı itibarıyla oldukça sınırlı olacaktır: Özel sermayenin toplam küresel birikimi beş yıllık toplam dünya geliri kadar ise, böyle bir vergi dünya gelirinin yaklaşık %0,5'i seviyesinde bir gelir getirecek, tabii o ülkenin sermaye/gelir oranına bağlı olarak (verginin varlığın bulunduğu ülkede değil, varlık sahibinin yaşadığı ülkede toplandığını varsayacak olursak ki bu da hiç normal değildir; buna geri döneceğiz) ülkeden ülkeye küçük farklılıklar gösterecektir. Ama böyle bir vergi bile epey fayda sağlardı.

Birinci faydası, servet hakkında bilgi edinebilmemizi sağlardı. Ulusal kurumlar, uluslararası organizasyonlar ve dünyadaki istatistik kurumları en azından küresel servetin bölüşümü ve geçirdiği değişime dair güvenilir bilgiler sunabilirlerdi. Resmi istatistiklerin yokluğunu

Forbes gibi dergiler ya da varlık yöneticileri tarafından yayımlanan cilalı finansal raporlar ve gayriresmi diğer kaynaklara başvurmak suretiyle telafi etmek zorunda kalmazdık –II. Kısım'da bu türden kaynakların sınırlarını göstermiştik–, farklı ülkelerin vatandaşlarının, yöntemleri ve beyan esasları hukuki olarak belirlenmiş ortak, kamusal bir bilgiye erişmesi mümkün hale gelirdi. Bunun hatırı sayılır demokratik kazanımları da olurdu: Küresel zenginliğin ve servetin dağılımı şeffaf olmadığı sürece, dünyanın bugün yüzleştiği sorunlar hakkında –sosyal devletin geleceği, yeni enerji kaynaklarına geçişin finansmanı, gelişmekte olan dünyada devletin inşası vs.– serinkanlılıkla tartışmak gerçekten zor. Bazıları çok fazla paraya sahip olduklarını düşündükleri milyarderlerin düşük oranlı bir vergi ile bile olsa vergilendirilmesinin dünyanın tüm sorunlarını çözeceğini sanıyor. Başkalarına göre ise, milyarderlerin sayısı o kadar az ki böyle bir vergiden gerçek bir kazanç elde edilmesi hayal. III. Kısım'da gördüğümüz üzere, gerçek elbette bu iki uç düşünce arasında bir yerlerde yatmaktadır. Belki de en üstün biraz altındaki servetlere inmeliyiz (1 milyar değil, 10 ya da 100 milyon avroluk servetlere), bu sayede makroekonomik açıdan gerçekten fark yaratmaya yetecek bir kazanç aralığı elde etmiş oluruz. Diğer yandan gördük ki bazı eğilimler nesnel olarak endişe vericidir: Bu vergi benzeri bir politikayı hayata geçirmezsek, en büyük servetlerin küresel servetten aldığı payın sınır tanımadan büyümesi riskiyle sonsuza dek karşı karşıya kalabiliriz ki bu herkes için endişe verici olmalıdır. Her durumda demokratik tartışmalar ancak güvenilir bir istatistiki zemin üzerinde geliştirilebilir.

Bundan finansal piyasaların düzenlenmesi açısından da kazançlı çıkabiliriz. Mevcut durumda başta IMF olmak üzere küresel finans sistemini düzenlemek ve izlemekten sorumlu olan uluslararası örgütlerin finansal varlıkların küresel dağılımı hakkında, özellikle de vergi cennetlerinde gizlenen varlıkların tutarı konusunda sahip oldukları bilgiler hiçbir kesinlik içermez. Gördüğümüz üzere finansal aktifler ve pasiflerin küresel dengesi sistematik olarak bozuktur (Dünya, Mars'ın daimi borçlusu gibi görünür). Böyle istatistiki bir sis içinde, küresel çaptaki finansal bir krizden etkili bir biçimde çıkılabilmesi pek de mümkün değildir. Örnek olarak Kıbrıs'ta 2013 yılında bankacılık alanında yaşanan krizi ele alalım: Kıbrıs'ta finansal varlıkların sahipliğinin kimde olduğu

ya da bu finansal varlıkların büyüklüğü konusunda ne Avrupa'nın ne de IMF'nin bir fikri vardı, dolayısıyla getirilen çözümler de üstünkörü ve tesirsiz kaldı. Gelecek bölümde göreceğiz ki servette şeffaflığın sağlanması sermayenin yıllık ve kalıcı olarak vergilendirilmesi için sağlam bir zemin oluşturmakla kalmaz, aynı zamanda bankacılık sektöründe yaşanan (Kıbrıs'taki gibi) krizlerin sermayeden alınacak ölçülü ve istisnai biçimde artan oranlı bir vergi vasıtasıyla daha adil ve etkin bir biçimde yönetilmesinin de yolunu açar.

%0,1 oranında bir sermaye vergisi, gerçek bir vergiden ziyade bir kayıt harcına benzerdi. Herkes bildirdiği varlıkların –tüm avantajları ve dezavantajlarıyla– yasal sahibi olarak tanınmak için, sahip olduğu tüm aktifleri dünyadan sorumlu finans otoritelerine bildirmek zorunda kalırdı. Belirttiğimiz üzere, Fransız Devrimi'nin zorunlu bildirim ve kadastro etütleri ile başardığı şey tam da budur. Sermaye vergisi, dünyanın finansal açıdan kadastroya geçirilmesi gibi bir şey olurdu –şu anda böyle bir şey mevcut değildir.[3] Bir vergi her zaman için bir vergiden fazla bir şeydir, bunu anlamakta yarar var: Bir vergi aynı zamanda normlar, kategoriler belirlemek ve ekonomik faaliyeti hukuki bir çerçeveye oturtmak anlamına da gelir. Bu, özellikle de en eski zamanlardan bu yana, toprak mülkiyeti söz konusu ise daima böyle olmuştur.[4] Modern çağda ise, Birinci Dünya Savaşı civarında gelir, ücret ve kâr akışlarına getirilen vergiler gelir, ücret ve kâr kavramlarının net bir biçimde tanımlanmasını sağlamıştır. Bu mali yenilik, daha önce var olmayan muhasebe standartlarının gelişmesine büyük katkı sağlamıştır. Sermayenin vergilendirilmesinin temel amaçlarından birisi de bu nedenle çeşitli varlık türlerinin tanımlarını netleştirmek ve aktiflerin, pasiflerin ve net varlığın değerleme kurallarını belirlemektir. Şu anda geçerli olan özel muhasebe standartları, öngörülen prosedürler eksik ve genellikle belirsizdir, 2000 yılından bu yana dünyanın yaşadığı büyük finansal skandallarda bu aksaklıkların payı vardır.[5]

Son olarak, önemli noktalardan birisi de şudur: Sermaye vergisi, banka bilgilerinin otomatik paylaşımına dair uluslararası anlaşmaların kapsamlarının belirlenmesi ve genişletilmesi konusunda zorlayıcı olabilir. Prensip oldukça basittir: Her ulusal vergi idaresi, her vatandaşın net servetini hesaplamak için ihtiyaç duyduğu tüm bilgiyi edinmek zorunda kalacaktır. Sermaye vergisi elbette, şu an birçok ülkede gelir vergisinde

uygulanana benzer bir şekilde beyan esasına dayalı bir sistem olmak zorundadır (örneğin Fransa'da her mükellefe, işverenlerinin beyan ettiği ücretlerini ve bankaların beyan ettiği finansal gelirlerini gösteren bir beyanname gelir). Önceden doldurulmuş servet beyannamesi konusunda da aynı işleyiş geçerli olabilir (hatta servet de aynı beyannameye dâhil edilebilir). Her mükellef, vergi otoritelerine bildirilmiş tüm aktif ve pasiflerini gösteren bir beyanname alır. Bu sistem ABD'nin birçok eyaletinde emlak vergisi çerçevesinde zaten uygulanmaktadır. Mükellefler her yıl sahip olduğu gayrimenkullerin, benzer malların alım satımındaki gözlemlenen fiyatlar baz alınarak, vergi dairesi tarafından güncellenmiş piyasa değerini gösteren yıllık bir beyanname alırlar. Elbette mükelleflerin bu beyannamelere itiraz ve yeni bir değerleme talep etme hakkı vardır, ancak bunun koşulu olarak gerekli kanıtları sunmaları beklenir. Pratikte bu tür düzeltmeler pek yapılmaz, zira bu alışverişler ve satış fiyatları herkesin malumudur ve itiraza pek fırsat vermezler: Neredeyse herkes kendi yaşadığı kentteki gayrimenkul fiyatlarındaki değişimden haberdardır ve otoritelerin ise elinde bu konuda kapsamlı bir veri tabanı mevcuttur.[6] Bu arada fark edeceğimiz üzere, önceden doldurulmuş beyannamenin iki avantajı vardır: İlki mükellefin yaşamını kolaylaştırmasıdır, ikincisi ise kendi mülkünün değerini olduğundan daha az göstermek konusundaki kaçınılmaz isteği bertaraf etmesidir.[7]

Böyle bir beyan sistemini tüm finansal aktifler (ve borçlar) için uygulamak önemli ve gayet olanaklıdır. Gelişmiş ülkelerdeki bankalar, sigorta şirketleri ve diğer aracı kurumlar yönettikleri banka hesapları ve diğer varlıklar hakkında otoriteleri bilgilendirmek konusunda zaten sorumlu olduklarından, yurtiçi yerleşik finansal kurumların kayıtlarındaki varlıklar ve borçlar söz konusu olduğunda bu bilgileri edinmek oldukça kolaydır. Örneğin Fransa'da devlet kimin 400.000 avro değerinde bir daire, 200.000 avro değerinde hisse senedi portföyü ve 100.000 avro borcunun bulunduğunu bilir (ya da bilgiye dilediğinde erişebilir). Bu sayede de vergi mükellefine tüm bu farklı unsurları içeren (500.000 avro değerindeki net varlığını gösteren) bir beyanname gönderip herhangi bir düzeltme ya da ekleme talep edip etmediğini sorabilir. İnsanların iyi niyetine güvenerek varlıklarını beyan etmesinin talep edildiği çağdışı uygulamadansa, her vatandaşın dâhil edildiği bu türden otomatik bir sistem 21. yüzyıla çok daha uygundur.[8]

Basit Bir Çözüm: Banka Hesap Bilgilerinin Otomatik Paylaşımı

Bugün mevzubahis olan banka bilgilerinin otomatik paylaşımı uygulamasını, yurtdışı yerleşik bankalarda tutulan aktiflere dair bilgileri de içerecek şekilde, uluslararası çapta uygulanır duruma getirmek gerekiyor. Bu konuda herhangi bir teknik engel olmadığını bilmekte fayda var. Bu otomatik paylaşımın, 300 milyon nüfusa sahip ABD, 60 milyon nüfusa sahip Fransa ve 80 milyona sahip Almanya gibi ülkelerde bankalar ve vergi otoriteleri arasında halihazırda işlediğini düşünecek olursak, Cayman Adaları ya da İsviçre'de yerleşik bankaların da bu sisteme dâhil edilmesinin sistemde işlenen veri yükünü aşırı artıracağını düşünmemiz için pek sebep yok. Vergi cennetleri gizliliği korumak ve bilgileri otomatik paylaşıma sokmamak için sürekli mazaretlere başvururlar; bunlar içinde en sık karşılaşılan ise, bu devletlerin söz konusu bilgileri kötüye kullanmasından endişe duyulmasıdır. Bu pek de ikna edici bir argüman değildir: Bu gerekçenin, varlıklarını vergi ödedikleri ülkede yerleşik bir bankanın hesabında tutacak kadar tedbirsiz davrananlar için niçin geçerli olmadığı pekâlâ sorulabilir. Vergi cennetlerinin banka hesaplarının gizliliğini korumalarının tek makul gerekçesi, müşterilerinin vergi kaçırmalarına izin vermek suretiyle bundan kendilerinin de kazanç elde etmesidir. Açıkça görülüyor ki bunun piyasa ekonomisinin ilkeleriyle hiçbir alakası yoktur. Hiç kimse kendisine uygulanacak vergi oranını belirleme yetkisine sahip değildir. Komşularla serbest ticaret yapmanın ve ekonomik entegrasyonun nimetlerinden faydalanırken, komşuların vergi kaynaklarını hortumlayıp hiçbir yaptırıma maruz kalmamak kulağa pek doğru gelmiyor. Bunun adı, açık ve net bir şekilde hırsızlıktır.

Bugün böyle bir sisteme son vermenin en doğru yolu "FATCA" [*Foreign Account Tax Compliance Act*/ Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatına Uyum Yasası] adı verilen ABD yasasıdır. 2010 yılında yayımlanan, 2014 ve 2015 yıllarında aşamalı olarak uygulamaya geçirilmesi planlanan bu yasa, tüm yabancı bankalara dünyadaki tüm Amerikan vergi mükelleflerinin yurtdışındaki banka hesapları, yatırımları, elde ettikleri getiri ve kazanca dair bilgileri Amerikan Hazine Bakanlığı ile paylaşma yükümlülüğünü getirmektedir. Bu yasa yabancı ülkelerdeki tasarruflar hakkında 2003 tarihli Avrupa Birliği Direktifi'nden çok

daha iddialı bir düzenlemedir, zira söz konusu AB direktifi yalnızca banka mevduatları ve faiz adı altında kazanç getiren yatırımlar (hisse senetleri kapsam dışı bırakılmıştır ki bu talihsiz bir karardır, zira önemli servetler genellikle hisse senedi portföyü biçiminde tutulurlar, FATCA hisse senetlerini de kapsar) ve paylaşım zorunluluğu da Avrupa'da yerleşik bankalarla sınırlı tutulmuştur (FATCA'da ise tüm yabancı bankalar yükümlüdür). Bu çekingen ve neredeyse anlamsız direktif üstelik doğru dürüst uygulanamamış, 2008 yılından sonra doğan sayısız tartışma ve tadil önerisine rağmen, Lüksemburg ve Avusturya, diğer AB üyelerini ikna ederek otomatik bilgi paylaşımı sisteminden muaf kalmayı ve yalnızca resmi talep üzerine bilgi paylaşma hakkını elde etmeyi başarmışlardır. İsviçre'ye ve AB dışındaki diğer ülkelere de uygulanacak böyle bir sistemde,[9] bilgi talep eden devletin kendi vatandaşlarının yurtdışı yerleşik bir banka hesabına dair bilgi talebinde bulunabilmesi için, vergi dolandırıcılığı şüphesini kanıtlayacak belgelere halihazırda sahip olması gerekmektedir. Bu da açıkça görülebileceği üzere dolandırıcılığın tespit edilmesini ve denetlenmesini sınırlandırmaktadır. 2013 yılında Lüksemburg ve İsviçre'nin FATCA'dan doğan yükümlülüklerini yerine getireceklerini açıklamalarından hemen sonra, Avrupa'da bu düzenlemelerin tamamının ya da bir kısmının kısmen yeni bir AB direktifi kapsamına alınması konusunda yeni bir tartışma başladı. Bu tartışmaların ne zaman nihayete ereceğini ve zorlayıcı bir hukuki düzenlemeye ne zaman dönüşeceğini öngörmek ise ne yazık ki mümkün değildir.

Bu konuda politik liderlerin muzaffer beyanları ile gerçekte yaptıkları arasında kimi zaman oldukça ciddi farklar vardır. Bu, demokratik toplumların istikrarı açısından gerçekten endişe vericidir. Özellikle de Avrupa ülkeleri gibi sosyal devletlerini finanse etmek için vergi gelirlerine bel bağlamış ülkelerin, teknik açıdan hiçbir zorluğu olmasa da bu konuda en az yol alan ülkeler olduğunu görmek sahiden çarpıcıdır. Bu durum küçük ülkelerin küreselleşme sürecinde karşılaştıkları zorlukları göstermesi açısından güzel bir örnektir. Geçmiş yüzyıllarda kurulan ulus-devletler 21. yüzyılın servete dayalı küresel kapitalizmine kural dayatamayacak kadar küçük olduklarının farkına varmaya başladılar. Avrupa ülkeleri tek bir para biriminde birleşmeyi başardı (gelecek bölümde bu para birliğinin kazanımları ve sınırlarına geri döneceğiz),

ancak vergilendirme konusunda neredeyse hiçbir şey başarılamadı. Bu başarısızlığın, söylemler ve eylemler arasındaki bu boşluğun sorumlusu elbette büyük AB ülkelerinin politik liderleridir, ancak bu liderler de diğer ülkeleri ve AB kurumlarını suçlamayı sürdürmektedirler. Durumun gelecek yıllarda değişeceğini düşünmemiz için de bir sebep yok.

Diğer yandan FATCA'nın AB direktiflerinden çok daha iddialı olduğunun, bunun da düzenlemenin etkin bir şekilde uygulanmasına engel olabileceğinin de altını çizmemiz gerekiyor. Bir kere bu düzenlemenin dili yeterince açık ve sistematik değildir, bu da özellikle *trust* fon ve diğer bazı fonların otomatik bilgi paylaşımı yükümlülüğünü hukuki gerekçelerle bertaraf etmesine yol açabilir. Diğer yandan yasanın öngördüğü yaptırımlar –düzenlemeyi ihlal eden bankaların ABD'de gerçekleştirdikleri işlemlerden alınacak %30 oranında bir munzam gelir vergisi– yeterli değildir. Bu elbette ABD sınırları içinde finansal faaliyette bulunmak zorunda olan belli bankaların (İsviçre ve Lüksemburg'da yerleşik büyük finans kurumları gibi) yasaya uymalarını sağlayacaktır, ancak yabancı portföylerin yönetiminde uzmanlaşmış ve ABD'de herhangi bir yatırım yapmayan küçük bankaların çoğalmasına da yol açabilir. İster İsviçre'de ya da Lüksemburg'da, isterse de Londra'da ve daha egzotik ülkelerde yerleşik olsun, bu tür kurumlar ABD'nin (ve bir vadede Avrupa'nın) vergi mükelleflerinin elinde tuttuğu aktifleri yönetmeyi, otoritelerle bilgi paylaşmadan ve hiçbir yaptırıma maruz kalmadan sürdürmeyi başaracaklardır.

Böyle bir otomatik yaptırımdan elle tutulur sonuçlar elde edebilmenin muhtemelen tek yolu, yalnızca bankalara değil, kendilerinde yerleşik olan finansal kurumların bilgi paylaşmasına izin vermeyen ülkelere de yaptırım uygulanmasıdır. Mesela söz konusu ülkelerden %30, hatta daha yüksek oranda bir gümrük vergisi alınabilir. Daha açık ifade edecek olursak, amaç vergi cennetlerine genel bir ambargo uygulamak ya da İsviçre veya Lüksemburg ile sonsuz bir ticari çatışmaya girmek değildir. Korumacılık kendi içinde bir zenginlik kaynağı değildir ve özünde serbest ticaret ile dışa açık bir ekonomi herkesin çıkarınadır. Ama bunun koşulu da, bazı ülkelerin bu durumdan istifade ederek komşularının vergi kaynaklarını hortumlamasına engel olmaktır. 1970-1980'lerden beri müzakere edilen serbest ticarete ve sermayenin serbest dolaşımına ilişkin sözleşmeler, banka hesap bilgilerinin otoma-

tik ve sistematik bir şekilde paylaşılması gibi bir uygulamayı çoktan getirmiş olmalıydı. Ancak öyle olmadı. Ama olmadı diye, böyle bir işleyişi sonsuza dek korumak da gerekmiyor. Yaşam standartlarını kısmen finansal şeffaflığın bulunmamasına borçlu olan ülkelerin böylesi bir reformu kabul etmesi zor olabilir. Üstelik bu ülkeler ve bölgeler yasadışı (ya da en azından otomatik bilgi paylaşımına dâhil olmayan) finansal faaliyetlerin yanı sıra, gerçek anlamda uluslararası bir ekonominin ihtiyaçlarına cevap veren ve bu nedenle gelecekte de ne türden düzenlemeler yürürlüğe girerse girsin var olmayı sürdürecek finansal hizmetler de geliştirmişlerdir. Bu vergi cennetlerinin, finansal şeffaflığın genel bir rejime dönüşmesi durumundan büyük darbeler alacağı kesindir.[10] Diğer ülkelerin –özellikle de Avrupa'nın en kalabalık ülkelerinin– bu sorunla mücadele etmek konusunda şu ana dek yeterince kararlı davranmadıkları düşünülürse, vergi cenneti konumundaki ülkelerin de herhangi bir yaptırım olmaksızın böyle bir düzenlemeyi benimsemeyecekleri bellidir. Öte yandan AB'nin kuruluşunun bu noktaya dek ülkelerin hiçbir bedel ödemeden (ya da çok az bedelle) tek bir ekonomik pazar ve sermayenin serbest dolaşımından istifade etmesi düşüncesine dayandığını da anımsatalım. Reform gereklidir hatta kaçınılmazdır, ancak bunun herhangi bir tartışma yaşanmadan yumuşak bir geçişle gerçekleşmesi fazla iyimser bir beklentidir. FATCA hiç değilse somut yaptırımlar getirmeyi ve meseleyi büyük ancak boş sözlerin ötesine taşımayı başarmıştır. Geriye yaptırımların ağırlaştırılması kalmıştır –ki bu, hele ki Avrupa açısından az bir şey değildir.

Son olarak ne AB direktifleri ne FATCA'nın servet için önceden doldurulmuş küresel bir beyan sistemi kurmak ve artan oranlı bir vergilendirme getirmek gibi bir amacı olduğunu belirtelim. Amaç, vergi idarelerinin iç ihtiyaçlarını karşılamak, özellikle de gelir beyanlarındaki eksikleri tamamlamak için, öncelikle herkesin sahip olduğu aktiflere dair bilgileri vergi otoritelerine sunmaktır. Bu bilgiler aynı zamanda olası servet vergisi kaçaklarını (mesela ilgili ülkelerde veraset vergisi ya da servet vergisinde ihlal olup olmadığını) tespit etmekte de kullanılabilir, ancak kontroller öncelikle gelirin vergilendirilmesine odaklanmıştır. Bir kez daha görüyoruz ki bu farklı sorunlar birbirleriyle bağlantılıdır ve uluslararası finansal bir şeffaflık, vergi alan modern devlet yapısı açısından elzemdir.

Sermaye Vergisinin Amacı Nedir?

Şimdi tüm servetlerin beyanlarına sahip olduğumuzu varsayalım. Oldukça düşük (zorunlu bildirim mantığına uygun olarak diyelim %0,1 oranında) bir vergi uygulanması vergi otoritelerini memnun eder miydi yoksa çok daha ciddi bir oranda vergi mi uygulamak gerekir, eğer öyleyse bunun gerekçesi nedir? Asıl soru şöyle formüle edilebilir: Gelir üzerinde halihazırda artan oranlı bir vergi bulunduğuna, birçok ülkede servetten de artan oranlı vergi alındığına göre, sermayenin artan oranlı bir vergiye bağlanması tam olarak neye hizmet eder? Gerçekte bu üç artan oranlı vergi uygulaması birbirlerinden tamamen farklı, ancak tamamlayıcı işlevlere sahiptir ve benim gözümde bu üç temel parça bir araya gelirse ortaya ideal bir vergi sistemi çıkacaktır.[11] Sermayenin vergiye bağlanmasını haklı çıkaracak birbirinden bağımsız iki mantık var: katkı payı mantığı ve teşvik mantığı.

Katkı payı mantığı oldukça basittir: Gelir kavramı uygulamada çok varlıklı kişiler için pek de kesin tanımlanmamıştır ve büyük servetlerin sahiplerinin vergi ödeme kapasitesinin doğru bir şekilde tespit edilmesini yalnızca dolaysız bir sermaye vergisi sağlayabilir. Daha somut bir ifadeyle, serveti 10 milyar avro değerinde olan birini düşünelim. *Forbes*'ın yaptığı sıralamaları incelediğimizde, geçtiğimiz otuz yıllık dönemde bu seviyedeki servetlerin yıllık %6-7 gibi reel bir oranda büyüdüğünü görüyoruz; hatta bu hiyerarşinin en tepesindekiler için (Liliane Bettencourt ya da Bill Gates gibi) bu oran daha da yüksektir.[12] Bu şu anlama gelir: İlgili kişilerin, kâr payı, sermaye getirisi, genel olarak tüketimlerini finanse etmek ve servetlerini artırmak için kullandıkları tüm yeni kaynakları içeren ekonomik gelirleri (bu süre zarfında hemen hiçbir şey tüketmediklerini varsayarsak) servetlerinin %6-7'sini bulmuştur.[13] Daha da basitleştirip, her yıl 10 milyar avro değerindeki bir servetten %5 oranında gelir elde edildiğini düşünelim, bu da yıllık 500 milyon avroya karşılık gelir. Bu kişinin gelir beyanında böyle bir tutar bildirmesi pek de olası değildir. ABD'de olduğu gibi Fransa'da da ve incelediğimiz tüm ülkelerde gelir vergisi çerçevesinde bildirilen en büyük gelirler genellikle 100 milyon avroyu bile geçmez. Yıllardan beri Fransa'daki en büyük servetin sahibi, L'Oréal'in vârisi Bettencourt'un vergiye tabi yıllık gelir beyanı, basında çıkan bilgilere ya da kendisinin ödediği vergiye

ilişkin açıklamalarına göre 5 milyon avroyu, yani (şu anda 30 milyar avroyu geçmiş olan) servetinin on binde birinden biraz fazlasını asla geçmemiştir. Bu bireysel durumun taşıdığı belirsizliklerin ve ayrıntıların bir önemi yoktur, önemli olan vergilendirilmek üzere beyan edilen gelirin, bu örnekte bile vergi mükellefinin ekonomik gelirinin yüzde birine bile karşılık gelmemesidir.[14]

Bu örnekteki asıl dikkat çekici husus, herhangi bir vergi kaçırma hadisesiyle ya da İsviçre'deki bir banka hesabıyla da karşı karşıya olmamamızdır (en azından bildiğimiz kadarıyla). Bu zevk sahibi seçkin insan bile günlük harcamalarını finanse etmek için yılda 500 milyon avro harcayamaz. Genelde kâr payı olarak (ya da başka bir biçimde) birkaç milyon avro alınır ve geriye kalan gelir, birikmek üzere bir aile holdingine ya da tek amacı bu ölçekteki bir serveti yönetmek olan, üniversite vakıfları gibi işleyen tüzel bir kişiliğe bırakılır. Bu durum hukuka uygundur ve herhangi bir soruna yol açmaz,[15] ama vergi sistemi açısından sorun teşkil eder. Bu kişilerin ekonomik gelirlerinin yalnızca beyan ettikleri %1 ya da %10'luk bir kısmı vergilendiriliyorsa, asıl gelire kıyasla çok daha küçük bir matraha %50, hatta %98 gibi yüksek bir vergi oranı uygulamak hiçbir fayda sağlamaz. Sorun vergi sisteminin gelişmiş ülkelerde bu şekilde işlemesidir. Bunun sonucu olarak da servet hiyerarşisinin tepesine uygulanan efektif vergi oranları (ekonomik gelirin bir oranı olarak ifade edilir) aşırı derecede düşük kalır. Bu bir problemdir, çünkü başlangıç sermayesiyle birlikte getiri de arttığı için, bu durum servet kaynaklı eşitsizliklerin patlamaya hazır karakterini güçlendirir. Oysa ki bir vergi sisteminin görevi bu dinamiği hafifletmektir.

Bu sorunla baş etmenin çeşitli yolları vardır. Bunlardan biri gelir vergisinin bireyin, *trust* fonlarda değerlendirdiği gelirler ya da ortağı olduğu tüm şirketlerin gelirlerinden kendisine düşen pay da dâhil olmak üzere, tüm gelirlerine uygulanmasıdır. Daha basit diğer bir yöntem ise vergiyi gelirden değil servetten almaktır. Sermayenin teorik açıdan sağlayabileceği geliri tahmin etmek için bir baz getiri oranı (mesela yıllık %5) belirleyebilir ve buna karşılık gelen tutarı artan oranlı verginin matrahına ekleyebiliriz. Hollanda gibi bazı ülkeler bunu denemiştir, ancak özellikle hangi aktiflerin dâhil edileceği ve sermayenin getiri oranının ne olacağı konularında bazı zorluklarla karşılaşılmıştır.[16] Diğer bir çözüm ise artan oranlı bir vergiyi bireyin toplam servetine uygulamak-

tır. Bu yaklaşımın sağladığı önemli bir avantaj, vergi oranını servetin büyüklüğüne göre, özellikle de bu servet diliminde fiilen gözlemlenen getiri oranlarını dikkate alarak ayarlama imkânı vermesidir.

Servet hiyerarşisinin tepesinde getirilerin de çok yüksek olduğu düşünülürse, artan oranlı bir sermaye vergisinin lehine ileri sürülebilecek başlıca gerekçe, bu katkı payı argümanıdır. Bu mantığa göre sermaye, en büyük servetlere sahip kişilerin vergi verme kapasitelerini göstermek bakımından, ölçülmesi genellikle zor olan yıllık gelirden daha isabetli bir göstergedir. Dolayısıyla vergilendirilebilir gelirleri sahip oldukları servete kıyasla çok düşük kalan bu kişilerden alınan gelir vergisine sermaye vergisi de eklenmelidir.[17]

Katkı Payı Mantığı, Teşvik Mantığı

Bunun dışında, sermayenin vergilendirilmesi lehine, teşvik mantığına dayanan diğer klasik argümanı da göz ardı etmemeliyiz. Tüm tartışmalarda da dile getirilen bu düşünceye göre, sermaye vergisi servet sahiplerini daha iyi getiri alma konusunda teşvik edebilir. Daha somut bir ifadeyle, servetin değeri üzerinden alınacak %1 ya da %2 oranında bir vergi, sermayesi üzerinden yılda %10 oranında getiri elde eden bir girişimci için oldukça hafif kalacaktır. Ancak bu vergi, servetini girişime dönüştürmeyen ve elinde tutmak suretiyle yılda %2 ya da %3 oranında getiri elde eden birine ağır gelecektir. Teşvik mantığı açısından bakıldığında, sermaye vergisinin amacı kötü kullanılan servetleri vergiler aracılığıyla elden çıkarmaya zorlamak ve bu aktiflerin daha dinamik yatırımcıların eline geçmesini sağlamaktır.

Bu argümanda gerçeklik payı vardır, ancak çok da fazla abartılmamalıdır.[18] Pratikte sermayenin getirisi yalnızca servetin sahibinin çaba ve kabiliyetini yansıtmaz. Bir yandan elde edilen ortalama getiri başlangıç sermayesinin seviyesine göre sistematik farklılıklar gösterir; diğer yandan ise bireysel getirinin tüm ekonomik şoklardan etkilenen, öngörülemeyen ve kaotik bir boyutu vardır. Mesela bir şirketin belli bir zamanda zarar etmesinin birden çok sebebi olabilir. Yalnızca sermaye birikiminin değeri üzerine kurulmuş (elde edilen kârı dikkate almayan) bir vergi sistemi zarar eden şirketler üzerinde orantısız bir baskı oluşturabilir, çünkü ödeyecekleri verginin oranı, zarar ya da kâr etmelerine göre değişiklik göstermeyecektir, bu da onların iflasına bile yol aça-

bilir.[19] Dolayısıyla ideal bir vergi sistemi doğal olarak teşvik mantığı (sermaye birikimini vergilendirmek) ve teminat mantığının (sermayenin getiri akışını vergilendirmek) uzlaştığı bir noktada durmalıdır.[20] Ayrıca sermaye getirisinin bu öngörülemez yanı, vârislerin intikal sırasında bir kereye mahsus olmak üzere veraset vergisi ödemek yerine, neden yaşamları boyunca hem sermaye getirisi hem de sermaye birikimi üzerinden vergilendirilmeleri gerektiğini açıklamaktadır.[21] Demek ki, bu üç vergi –veraset, gelir, sermaye– yararlı ve tamamlayıcı rollere sahiptir (gelirin, ne kadar zengin olurlarsa olsunlar, tüm mükellefler için tam olarak tespit edilebildiği durumlarda bile).[22]

Avrupa İçin Bir Servet Vergisi Taslağı

Tüm bu unsurları dikkate aldığımızda, sermaye vergisi için ideal tarife ne olur ve ne kadar vergi geliri toplanabilir? Her yıl alınan kalıcı bir verginin söz konusu olduğunu belirtelim, dolayısıyla oranın nispeten düşük olması gerekir. Her nesilden bir kereye mahsus olmak üzere alınan veraset vergisi gibi vergiler ise çok yüksek oranlı olabilirler: Bu oran, ABD ve İngiltere'de 1930'lardan 1980'lere dek, en büyük miraslarda intikal eden servetin üçte birini, yarısını, hatta kimi zaman üçte ikisini bulmuştur.[23] Aynı durum olağanüstü durumlarda sermayenin bir kereye mahsus olarak vergilendirilmesi için de geçerlidir. Böylesine ağır bir vergilendirmenin örneğini, 1945 yılında Fransa'da uygulanan ve 1940-1945 arasında edinilmiş en büyük servetlere getirilen, oranı %25'e, hatta %100'e varan sermaye vergisinden söz ederken görmüştük.[24] Böyle vergilerin uzun süre uygulanamayacağı açıktır: Her yıl servetin dörtte birini vergi olarak alırsak, birkaç sene sonra ortada vergilendirilebilecek servet kalmaz. Bu da sermaye üzerinden alınan yıllık vergi oranlarının neden hep daha düşük oranlı olduğunu açıklar; yüzde birkaç puanı geçmeyen oranlar şaşırtıcı gelebilse de, sermaye birikiminden her yıl düzenli olarak alınması bu vergiyi hatırı sayılır bir vergi kılmaya yeter. Mesela emlak vergisi genellikle gayrimenkullerin değerinin %0,5 ilâ %1'ine, yani gayrimenkulün kira değerinin onda biri ilâ dörtte biri oranına tekabül eder (her yıl %4 oranında bir kira getirisi olduğunu varsayacak olursak).[25]

Asıl vurgu yapmak istediğimiz önemli husus ise şudur: 21. yüzyılın başında Avrupa'da özel servetlerin ulaştığı yüksek seviyeye bakıldığın-

da, servete uygulanacak artan oranlı bir verginin, oran düşük tutulsa dahi, ciddi bir gelir getireceğini söyleyebiliriz. Değeri 1 milyon avronun altında olan servetlere %0, 1-5 milyon avro arasındakilere %1 ve 5 milyon avro üzerindekilere %2 oranında servet vergisi uygulandığını düşünelim. Avrupa Birliği ülkelerinin hepsinde uygulanacak ve nüfusun %2,5'lik bir diliminden alınacak böyle bir vergi her yıl Avrupa'nın GSYH'sinin %2'si kadar bir gelir getirecektir.[26] Bu yüksek gelir bizi şaşırtmamalıdır: Bunun sebebi, Avrupa'daki özel servetlerin bugün Avrupa'nın beş yıllık GSYH'sinden daha fazla olması ve bu servetin dağılımının da en üst dilimde yoğunlaşmasıdır.[27] Sermaye vergisi sosyal devleti finanse etmek için tek başına yeterli olmayabilir, ama getireceği ilave kaynaklar da göz ardı edilemez.

Teorik açıdan, AB'ye üye her devlet böyle bir vergiyi kendisi uygulayarak da benzer bir kazanç elde edebilir. Ancak hem AB ülkeleri arasında hem de AB dışındaki ülkelerle (başta İsviçre ile) AB arasında banka hesap bilgilerinin otomatik paylaşımı uygulaması benimsenmeden, servetlerin kaçırılması riski oldukça yükselecektir. Bu durum, servet üzerinde bu tür vergi uygulayan ülkelerin (önerdiğim tarife Fransa'da kullanılana epey benziyor) özellikle "iş aktifleri" ve borsaya kote olan ya da olmayan şirketlerin en büyük hisselerinin neredeyse tamamı için sayısız muafiyet getirdiklerini de kısmen açıklar. Böylece sermaye vergisinin içi önemli ölçüde boşaltılır ve bu nedenle, elde edilen gelir de burada bahsedilenin yanına bile yaklaşamaz.[28] Avrupa ülkelerinin sermaye vergisini tek başlarına uygulamaya çalıştıklarında karşılaştıkları sorunları iyi yansıtan uç bir örnek, İtalya'da yaşananlardır. 2012 yılında İtalya ciddi borç içindeydi (en yüksek kamu borcuna sahip Avrupa ülkesiydi) ve özel servet de istisnai biçimde aşırı yüksek seviyelerdeydi (İspanya ile birlikte özel servetin en yüksek olduğu Avrupa ülkesiydi),[29] hükümet servete yeni bir vergi getirmeye karar verdi. Ancak finansal aktiflerin ülkeden kaçıp İsviçre, Avusturya ya da Fransa bankalarına gitmesinin önüne geçmek için verginin oranı gayrimenkuller için %0,8 ve banka mevduatlarıyla (tamamen muaf tutulan hisse senetleri hariç) diğer finansal aktifler için %0,1 oranında sabitlendi, artan oran esası benimsenmedi. Bazı aktiflerin diğerlerinden neden sekiz kat daha düşük bir oranla vergilendirildiğini açıklayacak ekonomik bir prensip bulmak zordur, ama bunun dışında, bu sistemin servete azalan oranlı bir vergi

uygulamak gibi talihsiz bir neticesi oldu. Talihsiz diyoruz, zira en büyük servetler zaten büyük ölçüde finansal aktiflerden (özellikle de hisse senetlerinden) oluşur. Bu sistem hiç şüphesiz bu yeni verginin toplumsal kabulünü de zorlaştırdı, öyle ki 2013 yılı seçimlerinde önemli bir konu haline geldi ve Avrupa'nın, uluslararası otoritelerin alkışları arasında bu vergiyi önermiş olan aday seçimi büyük farkla kaybetti. Asıl önemli nokta şudur: Her ülkenin, uyruklarının elinde bulundurduğu varlıkları gösteren, önceden doldurulmuş beyannameler hazırlamasını sağlayacak otomatik banka bilgileri paylaşımı sistemi tüm Avrupa'da hayata geçirilmediği sürece, bir devletin tek başına sermayeye artan oranlı bir vergi uygulaması çok zordur. Böyle olması özellikle esef vericidir, zira Avrupa'nın mevcut durumuna en uygun araç tam da bu artan oranlı vergi uygulamasıdır.

Şimdi de banka bilgilerinin otomatik paylaşımının ve önceden doldurulmuş beyannamelerin gerçekleştiğini düşünelim. Belki de bir gün bu noktaya varılacaktır. O zaman bu vergi için ideal tarife ne olacaktır? Bu soruya da yanıt vermemizi sağlayacak matematiksel bir formül yoktur, yanıt demokratik tartışmalardan doğmalıdır. 1 milyon avronun altındakilere aynı artan oranlı sermaye vergisini uygulamak mantıklı olacaktır, örneğin 200.000 avro altındaki servetlere borçlar düşüldükten sonra %0,1 ve 200.000-1 milyon avro arasındaki dilime ise %0,5 seviyesinde bir vergi uygulanabilir. Birçok ülkede orta sınıf üzerindeki servet vergisi sayılan emlak vergisinin yerini bu vergi alacaktır. Bu yeni sistem hem daha adil hem de daha etkin bir biçimde işleyecektir, çünkü tüm aktifleri kapsayacak (sadece gayrimenkulleri değil), beyannamelere (şeffaf verilere) dayanacak ve matrah, borçlar düşüldükten sonra aktiflerin piyasa değeri üzerinden hesaplanacaktır.[30] Böyle bir vergi her ülkede geniş ölçüde şu anda bile uygulamaya sokulabilir.

Diğer yandan 5 milyon avro üzerindeki servetlere uygulanacak vergi oranını %2 ile sınırlandırmak için herhangi bir sebep yoktur. Avrupa ve dünyadaki en büyük servetler seviyesinde gözlemlediğimiz reel getiri yılda %6-7'yi geçtiğine göre, 100 milyon ya da 1 milyar avronun üstündeki servetlere %2'den daha yüksek bir oran uygulamanın aşırı bir tarafı yoktur. Oranları belirlerken geçmiş birkaç yıl boyunca her servet diliminde gözlemlenen getiri oranlarını referans almak, en basit ve en nesnel yöntem olacaktır. Bu yöntem vergi oranının ortalama getirideki

değişim ve servet yoğunlaşmasında arzu edilir seviyeye göre belirlenmesine izin verecektir. Servet paylaşımındaki ıraksama kuvvetini, yani en büyük servetlerdeki artış eğilimini –en az arzu edilen sonuç– bertaraf etmek için en büyük servetlere muhtemelen %5'ten daha büyük oranda vergi uygulanması gerekir. Daha iddialı bir amaç benimseyeceksek, (tarihsel tecrübenin gösterdiği gibi ekonomik büyümeye hiçbir katkısı olmayan) servet eşitsizliklerini bugün olduğundan çok daha düşük seviyelere indirmek istediğimizi söyleyebiliriz, dolayısıyla milyarderler için bu oranın %10'u geçmesi gerektiğini düşünebiliriz. Bu tartışmayı burada benim neticelendirmem söz konusu değil. Kesin olan, tartışmalarda zaman zaman yapıldığı gibi kamu borcunun getirisini referans almanın hiçbir anlamı olmadığıdır.[31] Açıkça görülüyor ki en büyük servetlerin tercih ettiği yatırım aracı devlet tahvilleri değildir.

Avrupa'da servete böyle bir vergi koymak gerçekçi midir? Böyle bir vergiyi engelleyebilecek herhangi bir teknik gerekçe yok. 21. yüzyılın ekonomik sorunlarına, özellikle de özel servetlerin *Belle Epoque*'tan bu yana görmediğimiz bir yoğunlaşma seviyesine ulaştığı Avrupa'da, çözüme yönelik en uygun araç budur. Ülkeler arasında böyle bir işbirliği sağlanırsa, Avrupa'nın politik kurumlarının da buna uyum sağlayacak şekilde değişmesi gerekecektir. Bugün otorite sahibi tek kurum Avrupa Merkez Bankası'dır (ECB), bu önemlidir ancak tek başına yeterli değildir. Gelecek bölümde, kamu borcu krizi sorununu ele alırken bu konuya da geri döneceğiz. Ancak ondan önce, burada önerdiğimiz sermaye vergisini bir de daha geniş bir tarihsel perspektiften ele alalım.

Tarihte Sermaye Vergisi

Sermaye sahiplerinin çalışmaksızın milli gelirden ciddi pay alması ve sermayenin getiri oranının da yıllık %4-5 seviyesinde olması tüm medeniyetlerde şiddetli, çoğu zaman öfkeli tepkilerin ve farklı türden politik çözümlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bunlar içinde en çok rağbet gören politik çözüm faiz kazancının yasaklanmasıdır, bunu şu ya da bu biçimde tüm dinlerde, en başta da Hıristiyanlık ve İslam'da görebiliriz. Zaman sonsuz olduğu için sonu gelmez bir servet yaratma potansiyeline sahip olan faiz konusunda Yunan felsefeciler arasında da düşünce ayrılıkları olduğunu görüyoruz. Aristoteles "faiz" sözcüğünün

Yunancadaki karşılığı olan *tokos* sözcüğünün aynı zamanda "çocuk" anlamına gelmesinden hareketle, servetin sınırsızlığının yarattığı tehlikenin altını çizmişti. Aristoteles'e göre para daha fazla para doğurmamalıydı.[32] Büyümenin düşük hatta sıfıra yakın olduğu, hem nüfusun hem de üretimin bir nesilden diğerine neredeyse olduğu gibi aktarıldığı bir dünyada "sınırsızlık" Aristoteles'e iyice tehlikeli görünmüş olmalıdır.

Sorun, faiz kazancını yasaklama girişimlerinin tutarlılıktan yoksun olmasıdır. Bu yasaklama genel olarak politik ve dini otoriteler tarafından daha az mubah ya da muteber olarak addedilen belli yatırım türlerinin ve belli ticari ya da finansal faaliyetlerin yasaklanması anlamına geliyordu, ancak aynı otoriteler sermayeden getiri elde etmenin meşruiyetini sorgulamamışlardı. Avrupa'nın tarım toplumlarında, Hıristiyan otoriteler hem kendilerinin de istifade ettikleri, hem de toplumu yapılandırmak için desteklerine ihtiyaç duydukları toplumsal grupların geçimini sağlayan toprak kirasının meşruiyetini sorgulamaya asla yanaşmadılar. Faiz kazancının yasaklanması daha çok toplumsal bir kontrol olarak düşünülüyordu: Sermayenin bazı biçimleri diğerlerinden daha endişe vericiydi, çünkü denetlenmeleri zordu. Sermayenin sahibine, çalışmasına gerek kalmaksızın kazanç sağlayabileceği şeklindeki genel prensip sorgulanmamıştı. Asıl düşünülen, sonsuz birikim konusunda dikkatli olunması gerektiğiydi: Sermayeden elde edilen kazançlar sağlıklı bir biçimde, mümkünse hayır işlerini finanse etmek için kullanılmalı; imandan uzaklaşmaya yol açabilecek ticari ya da finansal girişimlerden kesinlikle uzak durulmalıydı. Bir yıldan diğerine, hatta bir yüzyıldan diğerine değişmeden kaldığı için toprağa dayalı sermaye bu açıdan oldukça güven vericiydi.[33] Onun sayesinde dünyanın toplumsal ve ruhani düzeni de değişmeden sürüyordu. Toprak kirası, demokrasinin en büyük düşmanı haline gelmeden önce, uzun süre, en azından bu kiralardan istifade edenlere, toplumsal ahengin kaynağı gibi göründü.

19. yüzyılda Karl Marx ve başka birçok sosyalist yazarın önerdiği ve 20. yüzyılda Sovyetler Birliği'nde uygulanan çözüm bundan çok daha radikal ve en azından çok daha tutarlıdır. Üretim araçlarındaki özel mülkiyetin, endüstriyel, finansal her nevi sermayenin, toprak ve binaların mülkiyeti de dâhil olmak üzere (birkaç özel toprak parçası ve küçük kooperatifler hariç), tamamen ortadan kaldırılması aynı zamanda özel sermayenin getirisinin de ortadan kaldırılması anlamına geliyordu. Do-

layısıyla faiz yasağı da genel bir niteliğe büründü: Marx'a göre üretimin içinde kapitalistin el koyduğu payı gösteren sömürü oranı ve onunla birlikte, özel getiri oranı da nihayet sıfıra inmişti. Sermayenin getirisi sıfıra inince, insanlık ve işçi sonunda zincirlerini kırarak özgürleşmiş, servet eşitsizlikleri geçmişte kalmıştı. Şimdi hakları iade ediliyordu. r > g eşitsizliği artık kötü bir anıdan başka bir şey değildi, üstüne üstlük komünizm büyümeyi ve teknolojik ilerlemeyi de seviyordu. Bu totaliter deneyimleri yaşamış ülkeler açısından problem ne yazık ki şuydu: Özel mülkiyet ya da piyasa ekonomisinin işlevi, emeğinden başka satabileceği hiçbir şeye sahip olmayan kişiler üzerinde kapitalistlerin tahakkümünü tesis etmekten ibaret değildi; bu kurumlar aynı zamanda milyonlarca bireyin eylemlerini koordine ederek yararlı bir rol de oynuyorlardı ve onlardan tamamen vazgeçilmesi o kadar da kolay değildi. Merkezi planlamanın yol açtığı felaketler bu durumu yeterince açık biçimde örneklemektedir.

Sermaye vergisi, özel sermaye ve getirisinin sonsuza dek yol açmayı sürdüreceği bu soruna o kadar şiddetli olmayan ve daha etkin bir çözüm sunmaktadır. Bireysel servete uygulanacak artan oranlı sermaye vergisi, özel mülkiyet ve rekabet koşullarından da ödün vermeden, kapitalizmin kamu yararı adına kontrol altına alınmasını sağlayacaktır. Aktif sahiplerinin neye yatırım yapacakları konusunda devletten daha iyi karar verebilecek konumda bulundukları prensibinden hareketle, sermayenin her türü aynı biçimde vergilendirilecek, hiçbir ayrım söz konusu olmayacaktır.[34] Gerekirse en büyük servetlere daha ağır bir artan oranlı vergi uygulanabilir ancak bu elbette hukuk devleti çerçevesinde, demokratik tartışmaların bir neticesi olarak tezahür etmelidir. r > g eşitsizliğine ve başlangıç sermayesinin büyüklüğüne bağlı olarak artan getirinin yol açtığı eşitsizliğe getirilebilecek en uygun çözüm sermaye vergisidir.[35]

Sermaye vergisi, bu haliyle, 21. yüzyılın servete dayalı küresel kapitalizmine uyarlanmış, yeni bir fikirdir. Arazi biçimindeki sermaye elbette çok uzun zamandır vergilendirilmektedir. Ancak bu vergiler genellikle ya sabit oranlıdır ya da oran oldukça düşüktür: Amaç, kesinlikle servetin yeniden dağıtılmasını sağlamak değil, öncelikle kayda geçirmek suretiyle mülkiyet hakkını garanti altına almaktır. İngiliz, Amerikan ve Fransız devrimleri bu mantığı benimsemiştir: Getirdikleri vergi sistemleri hiçbir zaman servet eşitsizliklerini azaltmayı amaçlamamıştır.

Fransız Devrimi'nde artan oranlı vergi hakkındaki tartışmalar oldukça hararetli geçmiş, ancak neticede artan oranlı vergilendirme esası kabul edilmemiştir. O dönemde çok aşırı bulunan vergi oranları, bugün bakıldığında oldukça düşük görünmektedir.[36]

Artan oranlı vergi devrimi 20. yüzyıl ve iki dünya savaşı arası dönemde gerçekleşti. Bu kırılma bir kaosun ortasında vuku buldu ve her şeyden önce artan oranlı gelir ve veraset vergileri şeklinde tezahür etti. Bazı ülkelerde artan oranlı vergi uygulaması 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başı gibi çok daha erken dönemlerde başlatılmıştı (başta Almanya ve İsveç olmak üzere). Ancak ABD, İngiltere ve Fransa 1980'lere dek bu uygulamayı benimsemedi.[37] Öte yandan bazı ülkelerde uygulanan yıllık sermaye vergisinin oranı da nispeten düşük olagelmiştir, bunun sebebi şüphesiz bu vergilerin bugünkünden farklı bağlamlarda tasarlanmalarıdır. Ayrıca bu vergilerin karşı karşıya kaldığı asıl teknik sorun aktiflerin karşılaştırmalı piyasa fiyatlarına göre, yıllık dönemler itibarıyla güncellenen bir değerlemeyle değil, çok düzensiz bir biçimde gözden geçirilen vergi ve kadastro değerlerinden hareketle saptanmalarıdır. Bu değerler netice itibarıyla piyasa değerlerinden tamamen kopmuştur, bu nedenle onlar üzerinden alınan vergiler de çok geçmeden işlevsiz ve faydasız hale gelmiştir. Aynı sorunla Fransa'daki ve 1914-1945 döneminin enflasyonist şoklarına maruz kalmış diğer ülkelerdeki emlak vergisinde de karşılaşıyoruz.[38] Böyle bir sorun, artan oranlı sermaye vergisi açısından telafisi mümkün olmayan sonuçlar doğurabilir: Vergi eşiğini geçip geçmeme (ya da hangi vergi diliminde yer alınacağı) az çok keyfi denebilecek değerlendirmelere, mesela söz konusu şehir ya da mahallenin kadastro değerlerinin son gözden geçirilme tarihi gibi faktörlere bağlıdır. Bu vergilere itirazlar, emlak ve borsa fiyatlarının hızla yükseldiği 1960-1970'lerden sonra hızla artmış, itirazların önemli bir bölümü de (vergi karşısında eşitlik ilkesinin ihlal edildiği gerekçesiyle) mahkemelere taşınmıştır. Bu süreç, Almanya ve İsveç'te yıllık sermaye vergisinin 1990 ve 2000 yıllarında yürürlükten kaldırılmasına yol açmıştır. Bu değişiklik vergi rekabetiyle ilgili değerlendirmelerden ziyade, verginin 19. yüzyıldan kalma çağdışı niteliğiyle ilgilidir.[39]

Şu anda Fransa'da uygulanmakta olan servet vergisi bazı açılardan modern bir vergidir: Farklı aktiflerin piyasa değerlerine dayanır, bu değerlemeler her yıl güncellenir. Bunun tek sebebi bu verginin oldukça

yakın zamanda getirilmiş olmasıdır: Enflasyonun -özellikle de aktiflerin fiyatı söz konusu olduğunda- göz ardı edilemeyeceği bir dönemde, 1980'li yıllarda ortaya çıkmıştır. Politik açıdan diğer gelişmiş ülkelere aykırı davranmanın bazen böyle faydaları olabilir, bu bazen zamanının ilerisinde olmak anlamına da gelebilir.[40] Bununla birlikte, ISF [Fransa'daki servet vergisi] piyasa fiyatlarına dayandığı sürece ideal bir sermaye vergisine benzese de diğer açılardan önerdiğimiz vergiden oldukça farklıdır. Daha önce belirttiğimiz üzere, muafiyetlerle delik deşik edilmiştir ve beyannameler vergi otoritelerince değil mükellefin kendisince hazırlanır. 2012 yılında İtalya'da yürürlüğe giren tuhaf servet vergisi, mevcut durumda bir ülkenin tek başına yapabileceklerinin sınırlarını göstermektedir. Ispanya'ya gelince, onun durumu da oldukça ilginçtir: Gelişigüzel değerlemelere dayanması açısından, bir vakitler Almanya ve İsveç'te uygulanan vergilere benzeyen artan oranlı servet vergisi, 2008-2010 arasında dondurulmuş, akut bir bütçe krizi sırasında yapısında hiçbir değişikliğe gidilmeden 2011-2012 döneminde yeniden uygulamaya alınmıştır.[41] Hemen hemen her yerde benzer bir gerilimin olduğunu görüyoruz: Sermaye vergisi mantıken gerekli gibi görünür (özel servetler büyürken gelirin yerinde saydığı bir ülkede, böyle bir vergi kaynağını görmezden gelmek için devletin kör olması gerekir), ancak böyle bir vergiyi tek bir ülkede düzgün bir biçimde yürürlüğe koymak zordur.

Özetleyecek olursak, sermaye vergisi fikri, 21. yüzyılın servete dayalı küresel kapitalizmine uyumlu hale getirilmesi gereken yeni bir fikirdir; bu uyum, banka bilgilerinin otomatik paylaşımı ve beyanların mükellefler değil, vergi otoriteleri tarafından aktiflerin piyasa değeri dikkate alınarak hazırlanması mantığından hareket etmeli, vergi oranlarını ve uygulamada izlenecek yöntemleri içermelidir.

Alternatif Düzenlemeler: Korumacılık ve Sermaye Denetimi

Pekâlâ, sermaye vergisi dışında başka bir çıkış yok mu? Ben böyle bir şey söylemiyorum. 21. yüzyılda servete dayalı kapitalizmi düzenleme altına almanın farklı yolları var ve bunların bazıları dünyanın farklı bölgelerinde halihazırda uygulanıyor. Yine de bu alternatif düzenlemeler sermaye vergisi kadar tatmin edici değildir ve bazen çözdüklerinden daha büyük sorunlara yol açmaktadırlar. Daha önce de belirtmiştik, tek

başına bir devletin az da olsa ekonomik ve finansal egemenlik kazanmasının en basit yolu ekonomik korumacılık ve sermaye denetiminden geçer. Korumacılık, bir ülkede nispeten az gelişmiş sektörler için (ulusal firmalar uluslararası rekabete hazır hale gelene dek) faydalı bir koruma sağlar.[42] Aynı zamanda (finansal şeffaflık, sağlık normları, insan haklarına vs. saygı anlamında) kurallara saygı göstermeyen ülkelere karşı kullanılabilecek önemli bir silahtır ve bu silahın bir ülkeye sağlayabileceği faydaları göz ardı edemeyiz. Ancak korumacılık, yaygın ve kalıcı bir şekilde uygulandığında refahın, zenginliğin kaynağı olmaktan çıkar. Tarihsel tecrübe, bu yolu seçerek, halkına ücretlerde ve yaşam standartlarında güçlü bir yükselme vadeden ülkelerin, muhtemelen büyük hayal kırıklıkları yaratacaklarını göstermektedir. Öte yandan korumacılık, r > g eşitsizliğini ya da servetin giderek nüfusun daha küçük bir diliminde birikme ve yoğunlaşma eğilimini düzenleme altına almak konusunda hiçbir girişimde bulunmaz.

Sermaye kontrolü ise bundan tamamen farklıdır. 1980-1990 döneminden bu yana gelişmiş ülkelerin devletleri, hiçbir kontrol ve kişilerin farklı ülkelerde sahip oldukları aktifler hakkındaki bilginin paylaşımı olmaksızın, sermayenin dolaşımının tam ve mutlak bir serbestliğe kavuşmasından yana tavır almışlardır. Bu tavır, en ileri ekonomi bilimi adına başta OECD, Dünya Bankası ve IMF olmak üzere uluslararası örgütler tarafından da benimsenmiştir.[43] Ancak bu her şeyden önce demokratik seçimlerle başa gelmiş hükümetlerin eseridir ve Sovyetler Birliği'nin çöküşünün, kapitalizme ve piyasaların kendi kendilerini düzenlediğine duyulan sınırsız bir inancın damgasını vurduğu tarihsel bir döneme özgü baskın fikirleri yansıtmaktadır. 2008 yılındaki finansal krizden beri tüm dünya yıllar önce verilmiş bu kararın doğruluğunu sorgular hale gelmiştir ve zengin ülkelerin gelecek yıllarda sermaye kontrolünü giderek artırması da oldukça muhtemeldir. Gelişmekte olan dünya bir anlamda çıkış yolunu göstermiş, 1998 yılında Asya'da patlak veren finansal kriz Endonezya, Brezilya ve Rusya dâhil olmak üzere birçok ülkeyi bu konuda ikna etmiştir: Bu tecrübe uluslararası toplum tarafından dayatılan politikalar ve "şok terapiler"in her zaman işe yaramadığını ve her ülkenin kendi düzenlemelerini yapmasının zamanının artık geldiğini göstermiştir. Bu kriz ülkeleri aşırı sayılabilecek döviz rezervleri bulundurmak konusunda da cesaretlendirmiştir. Küresel

ekonominin istikrarsızlığına getirilecek en ideal çözüm bu olmayabilir, ancak her ülkenin egemenliğinden ödün vermeden ekonomik şoklarla baş etmesine de imkân vermektedir.

Çin'deki Sermaye Düzenlemesinin Gizemi

Bazı ülkelerin tarihleri boyunca sermayenin kontrolünü sağlayacak düzenlemelere sahip olduklarını, finansal akışlar ve ödemeler dengesine tam bir serbestlik kazandıran liberalleşme dalgasının da bu ülkeleri etkileyemediğini kavramamız önem taşımaktadır. Ulusal parası hiçbir zaman konvertibl olmamış ve sermayenin sıkı bir kontrole tabi olduğu Çin'in durumu tam olarak budur (gerçi Çin bir gün spekülatörleri alaşağı etmeye yetecek kadar rezerv biriktirdiğine hükmedip buna son verebilir). Çin'de hem ülkeye giriş yapan (hiç kimse devletin izni olmadan büyük bir Çin şirketine yatırım yapamaz ya da böyle bir şirketi satın alamaz, bu izin yalnızca ulusal şirketlerde azınlık hissesine razı olanlara verilir) hem de ülkeden çıkan sermaye (hiçbir aktif devletin izni olmadan ülke dışına çıkamaz) sıkı bir sermaye kontrolüne tabidir. Sermaye çıkışı günümüzde Çin'de özellikle hassas bir konudur ve Çin'in sermayeyi düzenleme modelinin de çekirdeğini oluşturur. Bu akla çok basit soruyu getiriyor: İsimleri küresel servet derecelendirmelerinde daha sık karşımıza çıkmaya başlayan Çinli milyonerler ve milyarderler kendi mülklerinin gerçek sahipleri sayılabilirler mi? Mesela paralarını diledikleri zaman Çin'in dışına çıkarmaları mümkün müdür? Birer muamma olan bu sorular bir yana, Çin'deki mülkiyet hakkı kavramının Avrupa ve Amerika'dakinden farklı olduğuna şüphe yoktur, karmaşık ve değişken bir hak ve yükümlülük düzenini ifade etmektedir. Mesela Telecom China'nın %20'sine sahip olan ve ailesiyle birlikte İsviçre'ye yerleşmek isteyen Çinli bir milyarderin durumu, ortaklıklarını muhafaza etmek ve milyonlarca avro kâr payı almak konusunda Rus bir oligarkın durumundan çok daha zordur. Çok büyük miktarların Rusya'dan çıkıp şüphe uyandıran bölgelere gidebildiğine bakılırsa, Rus oligark için işler çok daha kolaydır, böyle bir durum en azından bugüne dek Çin'de hiçbir zaman yaşanmamıştır. Rusya'da ülke başkanıyla herhangi bir ihtilafa düşmemek konusunda dikkatli olmak gerekir, zira sonu hapis olabilir. Ancak bu uç durumdan sakınıl-

dığı sürece Rusya'nın doğal kaynaklarının sağladığı bir servetle gayet sorunsuz bir yaşam sürdürülebilir. Çin'de ise bu konular çok daha sıkı düzenlenmiş görünmektedir. Uluslararası basında (Batı basınında) sıkça yapılan Çinli ve Amerikalı politik liderlerin servet karşılaştırmalarının –bu karşılaştırmalara göre Çinli liderler Amerikalı liderlerden daha zengindir– zayıf yanı da budur.[44]

Çin'in aşırı derecede kapalı ve değişken görünen bu sermaye düzenleme modelini savunmak niyetinde değilim. Yine de sermaye kontrollerinin servetten kaynaklanan eşitsizlikleri denetim altına almanın ve durdurmanın bir yolu olduğunu belirtmek durumundayız. Ayrıca, Çin'deki gelir vergisi artan oranlıdır ve oranları Rusya'dakinden yüksektir (Rusya'daki model, diğer eski Sovyet ülkelerinde de olduğu gibi, 1990'larda benimsenmiş bir sabit oranlı vergi modelidir), ancak bu da yeterli değildir. Bu verginin sağladığı gelir eğitim, sağlık ve altyapı hizmetlerine yatırım yapılmasında kullanılır ve bu yatırımlar Çin'in net biçimde arayı açtığı Hindistan gibi ülkelerde olduğundan çok daha fazladır.[45] Eğer Çin, modern vergilendirme ile birlikte demokratik şeffaflığı ve hukuk devletini de yerleştirmek isterse ve özellikle de elitleri bunu kabul ederler (veya başarırlar) ise, tartışmakta olduğum artan oranlı bir gelir ve sermaye vergisini uygulayabilecek ve bunun gerektirdiği büyüklüğe sahip ideal bir ülke olabilir. Bazı açılardan Çin, bu sorunlarla baş etme konusunda Avrupa'dan çok daha etkin politikalarla donanmış durumdadır, çünkü Avrupa politik bölünmeler ve pek sonu gelmiş gibi görünmeyen şiddetli bir vergi rekabetiyle de mücadele etmek zorundadır.[46]

Her durumda, eğer Avrupa ülkeleri sermayeyi düzenlemek konusunda ortak ve etkin bir adım atmazlarsa, ülkelerin kendi kontrol mekanizmalarını ve ulusal tercihlerini tek başlarına hayata geçirmeleri güçlü bir olasılıktır ve bu olasılık giderek daha da güçlenmektedir (ki bunun çoktan başladığı da söylenebilir, ulusal ekonomilerin liderlerinin ve yurtiçi yerleşik hisse sahiplerinin –kimi zaman irrasyonel bir biçimde– öne çıkarılması biçiminde tezahür eden bu uygulama, aslında bir yanılsama olan yerli yatırımcının yabancı yatırımcıdan daha kolay denetlenebileceği düşüncesine dayanmaktadır). Çin bu konuda yakalanamayacak kadar ileridedir. Sermaye vergisi sermayenin liberal bir yöntemle kontrol altına alınmasını kapsar ve Avrupa'ya çok daha uygundur.

Petrol Rantının Yeniden Dağılımı Sorunu

Küresel kapitalizm ve yol açtığı eşitsizlikleri kontrol altına alma yöntemlerinden bahsedeceksek, doğal kaynakların coğrafi konumunun ve özellikle de petrol rantının yol açtığı sorunlardan da söz etmek zorundayız. Kimi zaman aşırı boyutlara ulaşan sermaye eşitsizliği ve ülkelerin kaderleri arasındaki farklar, ülkelerin -genellikle gelişigüzel tarihi gerekçelerle belirlendiğini bildiğimiz- hudutlarının tam olarak nasıl çizildiğine bağlıdır. Eğer dünya tek bir demokratik topluluktan oluşsaydı, sözünü ettiğimiz ideal sermaye vergisi petrolün sağladığı rantın da eşit bir biçimde dağıtılmasına olanak verirdi. Bu bazen doğal kaynakları kamu mülküne dönüştüren ulusal yasaların yürürlüğe girmesiyle de gerçekleşir. Bu yasalar elbette zaman içinde ülkeden ülkeye değişiklik gösterir. Ancak önemli olan böyle bir durumun bizi demokratik tartışmaların gidişatı konusunda umutlandırmasıdır. Mesela eğer herhangi biri yarın evinin bahçesinde ülkelerin toplam servetinden daha büyük değerde bir hazine bulursa, yasaları bu servetin mantık çerçevesinde paylaştırılmasına izin verecek şekilde tadil etmenin bir yolunu bulmak olanaksız değildir (ya da en azından bunu umut edebiliriz).

Dünya tek bir demokratik topluluktan oluşmadığı için doğal kaynakların yeniden dağılımı hakkındaki tartışmalar, ülkeler arasında o kadar barışçıl yöntemlerle yürütülmemektedir. 1990-1991 yılında, Sovyetler Birliği'nin çöküşünün hemen ertesinde 21. yüzyıl için kurucu önemdeki bir başka olay gerçekleşti. 35 milyon nüfusa sahip olan Irak, 1 milyon nüfusa ve Irak'la aynı miktarda petrol rezervine sahip olan 1 milyon nüfuslu küçük komşusu Kuveyt'i işgal etmeye karar verdi. Bu büyük petrol rezervinin Kuveyt'te bulunması elbette bir yanıyla coğrafi bir tesadüftü, fakat aynı zamanda az nüfusa sahip ülkelerle ticaret yapmanın kimi zaman daha kolay olduğunu düşünen (böyle bir tercihin uzun süre benimsenmesinin iyi sonuçlar doğuracağı oldukça şüphelidir) Batılı petrol şirketlerinin ve Batılı devletlerin sömürgecilik sonrası harita üzerinde çizdikleri sınırların da sonucuydu. Kuveyt'i yeniden söz konusu petrol rezervlerinin meşru sahibi haline getirmek üzere 900.000 askeri derhal Kuveyt'e gönderen de yine bu ülkelerdi (devletlerin kendi kararlarına saygı gösterilmesini sağlamak için ne denli büyük kaynakları seferber ettiğini gösteren bir kanıt). Bu 1991 yılında meydana geldi.

Bu ilk Körfez Savaşı'nı, 2003 yılında bir ikincisi izledi; ikincisinde Batılı güçlerin koalisyonu o kadar kalabalık değildi. Bu olaylar 2010'lu yılların dünyasında da merkezi bir rol oynamayı sürdürmektedirler.

Sosyal adalet ve kamu yararı üzerine kurulu bir dünyada ya da en azından Ortadoğu'da var olması gereken petrol vergisinin optimal tarifesini hesaplamak bana düşmez. Biz yalnızca dünyanın bu bölgesinde sermaye paylaşımındaki eşitsizliğin tarihte karşılaşmadığımız seviyelere ulaştığını gözlemleyebiliriz ve yabancı askeri himaye olmasaydı bu sistem hiç şüphesiz uzun zaman önce şu veya bu şekilde ortadan kalkmış olurdu. 2013 yılında Mısır'ın eğitimden sorumlu bakanlığına ayrılan ve bu bakanlığın 85 milyonluk nüfusa sahip bir ülkenin ilk, orta ve yükseköğrenim hizmetlerini finanse etmek için sahip olduğu bütçe toplam 5 milyar doların altındaydı.[47] Birkaç yüz kilometre doğusunda, Suudi Arabistan'da 20 milyonluk bir nüfus 300 milyar dolar, Katar'da ise 300.000 kişilik bir nüfus yılda 100 milyar doları geçen bir petrol gelirinden istifade ediyordu. Bu sırada uluslararası toplum Mısır'a birkaç milyar dolar daha borç vermekte tereddüt ediyor, ülkenin gelirinin söz verildiği üzere gazlı içecekler ve sigara zamlarından elde edilecek bir vergiyle artmasını beklemenin de bir seçenek olabileceğini tartışıyordu. Elbette servetin yeniden dağılımının silah zoruyla yapılmasına mümkün olduğunca engel olmaya çalışmak normaldir (hele ki 1990 yılında Irak örneğinde olduğu gibi, işgalci kuvvetin niyeti okul inşa etmek yerine daha çok silah almaksa). Ancak bu yükümlülük yerine getirilirken, petrol rantının daha adil bir biçimde paylaşılması ve petrolü olmayan ülkelere de gelişme şansı verilmesi için çeşitli yaptırımlar, vergiler ve yardımlar biçiminde başka yöntemler bulunması da gerekir.

Göç Aracılığıyla Yeniden Dağılım

Küresel servetin eşitlik içinde yeniden dağıtılmasını ve denetim altına alınmasını sağlamanın başka, daha barışçıl bir yolu ise göçtür. Sermayeyi taşımaktansa –ki bu birçok soruna yol açmaktadır– onun yerine işgücünün çok daha yüksek ücret alabileceği yerlere taşınması çok basit bir çözümdür. Bu elbette ABD'nin küresel yeniden dağılıma yapmış olduğu büyük bir katkıdır: Bu ülke Amerikan Bağımsızlık Savaşı sırasında 3 milyondan az nüfusa sahipken, bugün 300 milyon nüfusa

sahiptir, bu nüfusun büyük bir bölümü de göç dalgaları ile oluşmuştur. Bu durum, geçen bölümde zikrettiğim şekilde yeni "Yaşlı Avrupa" olmaktan hâlâ neden bu denli uzak olduğunu da açıklar. Göç ABD'yi bir arada tutan harçtır, birikmiş sermayenin Avrupa'daki kadar belirleyici olmasının önüne geçerek istikrarı sağlayan kuvvettir ve aynı zamanda da emek gelirleri arasındaki giderek artan eşitsizlikleri politik ve sosyal açıdan katlanılabilir kılan da bu güçtür. Bu eşitsizlikler, Amerikalıların düşük gelirli %50'sinin büyük bölümü için ikincil önemdedir, çünkü daha yoksul bir ülkede doğmuşlardır ve kendi gelir çizgileri bu başlangıç noktasından yukarılara tırmanmıştır. İnsanların yoksul ülkelerden ayrılıp zengin ülkelere yerleşerek kazançlarını artırmalarına izin veren göç aracılığıyla yeniden dağılımın 2000-2010 döneminde ABD gibi Avrupa için de büyük önem taşıdığının altını çizmemiz gerekiyor. Bu açıdan bakınca, Eski ve Yeni Dünya arasındaki mesafe geçmiştekine kıyasla bir nebze kapanmış görünmektedir.[48]

Göç aracılığıyla yeniden dağılımın, ne kadar arzu edilir olursa olsun, eşitsizlik sorununu yalnızca kısmen çözebildiğini vurgulamamız gerekiyor. Bir kere göç ve özellikle de yoksul ülkelerin verimlilikte zengin ülkeleri yakalaması sayesinde, ülkelerin aynı ortalama üretim ve gelire sahip olması sağlanmış olsa dahi eşitsizliğin ve özellikle servetin dünya genelindeki yoğunlaşma dinamiklerinin yol açtığı sorunlar varlığını sürdürecektir. Göç aracılığıyla yeniden dağılım sorunu sadece öteleyebilir, ancak yeni düzenlemelere –sosyal devlet, artan oranlı gelir vergisi, artan oranlı sermaye vergisi– duyulan ihtiyacı gideremez. Küreselleşmeden herkesin ekonomik olarak istifade etmesini sağlayacak böyle uygulamalar hayata geçirilirse, göçün de daha zengin ülkelerin daha zor koşullarda yaşayan nüfusu tarafından kabul edilmesi ihtimalinin artacağını düşünmemek için bir sebep yoktur. Serbest ticareti, sermayenin ve insanların serbest dolaşımını tecrübe ederken, sosyal devleti yıkar ve her nevi artan oranlı vergiyi ortadan kaldırırsak, hem Avrupa'da hem de ABD'de içe kapanık milliyetçi politikalara ve kimlik politikalarına duyulan eğilimin daha önce tanık olmadığımız kadar güçlenmesi fazlasıyla mümkündür.

Son olarak, daha adil ve şeffaf uluslararası bir vergi sisteminden en çok fayda görecek olanların az gelişmiş ülkeler olacağının altını çizelim. Afrika'da, kıtadan çıkan sermaye kıtaya giren uluslararası yardımlardan her zaman daha büyük olmuştur. Birden çok zengin ülkede,

gayrimeşru yollardan edindikleri servetleriyle ülkelerini terk eden eski Afrikalı liderlere karşı hukuki süreçlerin başlatılması elbette iyi bir şeydir. Ancak vergi konulu uluslararası bir işbirliğini ve banka bilgilerinin otomatik paylaşımını hayata geçirmek Afrika ülkelerinin de, Avrupa ülkelerinin de bu yağmaya daha sistematik ve daha yöntemsel bir biçimde son vermesini sağlayacaktır. Kaldı ki bu yağmadan vicdansız Afrika elitleri kadar tüm milletlerin yabancı şirketleri ve hisse senedi sahipleri de sorumludur. Bir kez daha yineleyelim, bu sorunlara getirilecek doğru çözüm finansal şeffaflığın sağlanması ve sermayenin dünya genelinde artan oranlı bir usulde vergilendirilmesidir.

16

Kamu Borçları Sorunu

Bir devletin harcamalarını finanse edebilmek için başvurabileceği iki temel kaynak vardır: vergi ve borç. Vergilendirme, adil ve etkin olması sebebiyle genellikle borçlanmadan çok daha iyi bir çözümdür. Borcun kötü yanı genellikle belli bir vadede geri ödenmek zorunda olmasıdır, bu yüzden de harcamaların borç ile finanse edilmesi, devlete borç verenler açısından kazançlı bir durumdur ve devlete borç verebilecek durumda olanları vergilendirmek çok daha tercih edilesi bir yöntemdir. Devletlerin borçlanma yoluna gitmesinin ya da –önceki hükümetlerden kalma büyük bir borcu devralmamışlarsa– borç biriktirmesinin hem iyi hem de kötü birçok gerekçesi vardır. 21. yüzyılın başında, gelişmiş ülkelerin sonu gelmez bir borç krizinde olduğunu görüyoruz. II. Kısım'da gördüğümüz üzere, tarihte borçlanmanın çok daha yüksek seviyelere ulaştığı örneklerle elbette karşılaşıyoruz: Kamu borcu özellikle İngiltere'de, ilk olarak Napoléon savaşlarının sonunda ve ikinci kez de İkinci Dünya Savaşı ertesinde olmak üzere iki kez iki yıllık milli gelir düzeyini aşmıştır. Bugün gelişmiş ülkelerde kamu borcu ortalaması bir yıllık milli gelire (ya da GSYH'nin ortalama %90'ına) karşılık gelmektedir; bu, 1945 yılından bu yana görülmemiş bir seviyedir. Gelişmekte olan ülkeler hem gelir hem de sermaye açısından gelişmiş ülkelerden daha

yoksul da olsa, bu ülkelerdeki kamu borçlanması daha düşük bir seviyededir (GSYH'nin %30'u civarındadır). Bu da kamu borçlanması sorununun ülkenin mutlak zenginlik seviyesiyle bir ilgisi olmadığını, daha çok kamu sektörünün aktörleri ile özel sektörün aktörleri arasındaki bir zenginlik paylaşımı sorunu olduğunu göstermektedir. Dünyanın zengin ülkeleri gerçekten de zengindir, ancak zengin ülkelerin devletleri yoksuldur. Avrupa bunun en aşırı örneğini teşkil eder: Hem dünyanın en büyük özel servetine sahiptir, hem de kamu borçlanma krizlerini çözmek konusunda en başarısız kıtadır –tuhaf bir çelişki.

Yüksek seviyedeki kamu borçlanması ile baş etmenin yollarını ele alarak başlayacağız. Buradan hareketle, sermayenin düzenlenmesi ve sermayenin yeniden dağılımı konusunda merkez bankalarının üstlendiği farklı rolleri analiz edeceğiz, diğer yandan vergilendirme ve borçlanma konularını fazlaca ihmal ederek, para birimine odaklanmanın AB sürecinde ne tür çıkmazlara yol açtığını ele alacağız. Son olarak da yavaş büyüme ve doğal kaynaklardaki daralma bağlamında 21. yüzyılda kamu sermaye birikiminin optimal seviyesinin ne olacağını ve özel sermaye ile nasıl eklemlenebileceğini araştıracağız.

Kamu Borcunu Azaltmak: Sermaye Vergisi, Enflasyon veya Kemer Sıkma

Bugün Avrupa'daki kadar büyük bir kamu borcunu hissedilir ölçüde azaltmak için ne yapmak gerekir? Bunun üç temel yöntemi var, bu yöntemler farklı ağırlıklarla aynı anda da uygulanabilir: sermaye vergisi, enflasyon ve kemer sıkma politikaları. Özel sermayeye getirilecek istisnai bir vergi, bu üç yöntem içinde en adil ve etkin olanıdır. Aksi takdirde enflasyon faydalı bir rol üstlenebilir: Yüklü kamu borçlarıyla geçmişte bu yöntemle mücadele edilmiştir. Adil ve etkin olma açısından en kötü çözüm ise uzun soluklu bir kemer sıkma politikasının hayata geçirilmesidir –halbuki şu anda Avrupa'nın kullandığı yöntem budur.

21. yüzyılın başında Avrupa'nın sahip olduğu toplam servetin yapısını hatırlatmakla işe başlıyoruz. II. Kısım'da gördüğümüz üzere, milli servet Avrupa ülkelerinin çoğunda altı yıllık milli gelire eşittir ve bu servetin neredeyse tamamı özel şahısların elindedir. Kamu aktiflerinin toplam değeri, kamu borçlarının toplam değeriyle aynı seviyededir (bir

yıllık milli gelir civarında), kamunun net serveti de neredeyse sıfırdır.[1] Özel servet yaklaşık olarak eşit iki parçaya ayrılır: gayrimenkul biçimindeki aktifler ve finansal aktifler (borçlar düşüldükten sonra). Avrupa'nın ortalama net finansal aktif pozisyonu ile dünyanın geri kalanının pozisyonu hemen hemen aynıdır, bu da Avrupalı şirketlerin ve kamu borcunun Avrupa özel sermayesinin elinde olduğunu gösterir (ya da daha doğru bir ifadeyle, Avrupa'nın dünyanın geri kalanında sahip olduğu aktifler, dünya geri kalanının Avrupa'da sahip oldukları aktiflere denktir). Finansal aracılık sisteminin karmaşık yapısı bu gerçeğin üstünü örter (tasarruflar bankada tutulur ya da bir finansal ürüne yatırılır, sonra da banka bu parayı götürüp başka bir yatırımda değerlendirir), ülkeler arası çapraz işlemler de bunu daha da örtülü hale getirir. Ancak gerçek budur: Avrupalı hanehalkının (ya da en azından bu grup içinde bir şeylere sahip olanların –servetteki yoğunlaşmanın yüksek olduğunu ve en zengin %10'luk dilimin aktiflerin %60'ına sahip olduğunu unutmayalım) elinde bulundurduğu servet, Avrupa'da sahip olunacak ne varsa –kamu borçları dâhil– ona eşittir.[2]

Bu şartlar altında kamu borcunu nasıl sıfıra indirebiliriz? Bir çözüm, tüm kamu aktiflerini özelleştirmek olabilir. Farklı Avrupa ülkelerinin ulusal hesaplarına bakılacak olursa, tüm kamu binalarının, okulların, üniversitelerin, hastanelerin, karakolların, çeşitli altyapı tesislerinin vs. tamamının satışından elde edilecek tutar, bu kamu borcunun tamamını ödemeye ancak yetecektir.[3] Avrupalı hanehalkının en varlıklı kesimi kamu borcunu finansal bir yatırım olarak elde tutmak yerine (devlet tahvili, hazine bonosu vs.) doğrudan okulların, hastanelerin, karakolların vs. sahibi durumuna gelecektir. Bu durumda herkes bu aktifleri kullanmak ve bunlara bağlı kamu hizmetlerini üretmek için onlara kira ödemek zorunda kalacaktır. Dünyada ciddi destekçileri olan bu çözüm bence tamamen bir kenara atılmalıdır. Avrupa'nın sosyal devletleri ellerindeki bu kamu aktiflerini muhafaza etmek zorundadırlar, zira ancak bu sayede özellikle eğitim, sağlık ve güvenlik alanlarındaki vazifelerini doğru düzgün ve süreklilik arz edecek bir biçimde yerine getirebilirler. Yine de devletleri ağır bir faiz yüküne (kira yükü yerine) katlanmak zorunda bırakan mevcut durumun pek de farklı olmadığını, zira bu faiz ödemelerinin kamunun mali kaynaklarını aynı derecede ağır bir yükümlülük altına soktuğunu görmek gerekir.

Kamu borcunu azaltmak için kullanılabilecek daha tatmin edici bir başka çözüm de özel sermayeden olağanüstü vergi alınmasıdır. Örneğin, tüm özel servetlere uygulanacak sabit %15 oranındaki bir verginin getireceği tutar, bir yıllık milli gelire eşittir, bu da tüm kamu borçlarının anında ödenebileceği anlamına gelir. Devlet kendi aktiflerini elde tutmayı sürdürebilir, borç sıfıra iner, dolayısıyla faiz ödeme derdi de ortadan kalkar.[4] Bu çözüm, kamu borcunu tanımama ile eşdeğerlidir, yine de arada iki temel fark vardır.[5]

Öncelikle, kısmi dahi olsa, borcu tanımamanın nihai neticesini öngörmek oldukça zordur. Kamu borcunun tamamını ya da bir kısmını ödememe seçeneğine, 2011-2012 yılında Yunanistan'da yaşanana benzer aşırı borçlu olma hallerinde başvurulur ve tahvil/bono sahipleri (jargondaki adıyla) bir "*haircut*" ("tıraşlama") uygulanmasına rıza göstermek zorunda bırakılırlar: Bankalar ya da diğer alacaklıların elde tuttuğu kamu tahvil/bonolarının değeri %10 ya da %20 (ya da daha fazla) oranında düşürülür. Ama şöyle bir sorunla karşılaşılabilir: Bu oran geniş ölçekte, örneğin sadece (Avrupa GSYH'sinin ancak %2'sini temsil eden) Yunanistan'da değil de, tüm Avrupa ölçeğinde uygulanırsa, bankacılık sektöründe paniğe yol açması ve bir iflas dalgasını tetiklemesi muhtemeldir. Bu durum bankaların ellerinde tuttuğu tahvil/bono çeşidine, bilançolarının yapısına ve alacaklıların kim olduğuna, bu ürünlere para yatırmış hanehalkının yatırımlarının biçimine vs. göre değişiklik gösterebilir. Öngörülmesi olanaklı olmayan tamamen farklı neticelerle de karşılaşılabilir. Öte yandan, en büyük servetleri elde tutanlar *haircut*'tan tamamen kaçmak için portföylerini zaman içinde yeniden yapılandırma yoluna gidebilirler. Bazılarına göre *haircut* uygulaması büyük risk alan yatırımcıları cezalandırmanın bir yoludur. Bu tamamen yanlıştır: Finansal piyasaları ve portföy tercihlerini şekillendiren finansal işlemler aralıksız devam ettiği için, hiçbir şey nihayetinde asıl vergilendirilmesi gerekenin vergilendirileceğini garanti edemez. Sermayeye getirilecek özel bir vergi, *haircut*'a benzeyecek, ancak durumu daha medeni bir biçimde düzenlememizi sağlayacaktır. Bu vergiden herkes mükellef olacak, ayrıca banka iflaslarının da önüne geçilebilecektir, zira nihai bedeli ödeyecek olan finansal kurumlar değil, servetin nihai sahipleri (bireyler) olacaktır. Böyle bir durumda, vergi otoriteleri elbette finansal aktiflerin tamamının tutulduğu banka hesap bilgilerinin otomatik transferini sağlayacak bir

düzene kalıcı olarak ihtiyaç duyacaktır. Böyle bir araç olmaksızın izlenecek her politikanın riskli olacağını söyleyebiliriz.

Bu çözümün en önemli avantajı, bireyin ödeyeceği verginin servetinin seviyesine bağlı olmasıdır. Avrupa'daki özel servetin tamamına %15 oranında özel bir vergi getirmek pek bir anlam ifade etmez. Bu vergiyi en küçük servetleri koruyan ve en büyük servetlerden yüksek oranlarda alınacak, artan oranlı bir esasla hayata geçirmek daha doğru olacaktır. Bankaların ödeme güçlüğüne düşmesi halinde genellikle 100.000 avronun altında kalan mevduatları garanti altına alan Avrupa bankacılık mevzuatı da bir anlamda bu yönde hareket etmektedir. Artan oranlı sermaye vergisi bu mantığın genelleştirilmiş halidir, çünkü birçok dilime çok daha hassas bir derecelendirme uygulamayı mümkün kılacaktır (100.000 avroya kadar tam garanti, 100.000-500.000 avro arasında kısmi garanti vs. ve gerekli sayıda dilim oluşturulabilir). Öte yandan bu araç, yalnızca banka mevduatlarına değil, (borsaya kote olan ya da olmayan hisse senetleri dâhil olmak üzere) tüm aktiflere uygulanabilecektir. Son söylediğimiz şu açıdan büyük önem taşır: En zengin bireyler genelde paralarını bankada mevduat olarak tutmazlar ve diğer finansal aktiflerin tamamının dâhil edilmesi en zengin bireylerin gerçek anlamda vergilendirilmesine izin verecektir.

Her durumda kamu borcunu bir çırpıda sıfıra indirmeye çalışmak aşırıya kaçmak olur. Daha gerçekçi bir yaklaşımla, Avrupa devletlerinin borçları GSYH'nin %20'si oranında azaltılırsa, şu anda GSYH'nin %90'ına karşılık gelen borç seviyesi %70'e, yani şu anda yürürlükte olan AB anlaşmalarında borçlar için belirlenmiş azami %60 seviyesine yakın bir noktaya indirilmiş olacaktır.[6] Bir önceki bölümde belirttiğimiz gibi, net 1 milyon avroya kadar %0, 1-5 milyon avro arasında %1 ve 5 milyon avronun üzerinde %2 oranında uygulanacak artan oranlı bir sermaye vergisi, Avrupa GSYH'sinin yaklaşık %2'si oranında bir gelir getirecektir. Bir seferde GSYH'nin %20'si kadar gelir getirebilmesi için, bir kerelik uygulanacak olağanüstü bir vergiyle bu oranın on katına çıkarılması yeterli olacaktır: 1 milyon avroya kadar %0, 1-5 milyon avro arasında %10 ve 5 milyon avronun üzerinde %20.[7] Fransa'nın kamu borçlarını ciddi anlamda azaltmak için 1945 yılında sermayeye uyguladığı olağanüstü verginin de, ilginç bir şekilde %0'dan %25'e uzanan artan oranlı bir vergi olduğunu görüyoruz.[8]

Aynı neticeyi on yıllık bir süre boyunca %0, %1 ve %2 oranında artan oranlı bir vergi uygulamak ve bu vergilerden elde edilecek gelirleri, Alman hükümeti nezdinde kurulmuş ekonomistler konseyinin 2011'de önerdiğine benzer bir "kurtarma fonu" üzerinden borç ödemelerine tahsis etmek suretiyle de elde edebiliriz. Avro bölgesinde yer alıp, GSYH'lerinin %60'ının üzerinde kamu borcu olan ülkelerin (özellikle Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya) kamu borçlarının ortak bir havuzda birleştirilmesini, sonra da bu fonun aşamalı olarak sıfıra indirilmesini amaçlayan bu öneride hatalı hususlar bulunduğunu söyleyebiliriz. En önemlisi de Avrupa'da borcun ortak bir havuzda toplanmasını sağlayacak demokratik ve katılımcı bir yönetim anlayışının bulunmamasıdır. Bu yine de bir kereye mahsus olarak ya da on yıllık bir dönem boyunca alınacak bir sermaye vergisiyle eşzamanlı olarak uygulanabilecek somut bir öneridir.[9]

Enflasyon Servetin Yeniden Dağılımını Sağlar mı?

Akıl yürütmeye kaldığımız yerden devam edelim. Ciddi kamu borçlarının azaltılmasında kullanılabilecek en doğru yöntemin sermayeye uygulanacak olağanüstü bir vergi olduğunu belirtmiştik. Çünkü bu yöntem en şeffaf, en adil ve en etkin yöntemdir. Bunun dışında kullanılabilecek bir diğer yöntem de enflasyondur. Somut bir ifadeyle, iç borçlanma senetlerinin fiyatı reel değil (yani fiyatı ekonominin durumuna göre, gayrimenkuller ve hisse senetleri gibi, en azından enflasyon oranında artan türde), nominal (yani itibaridir, fiyatı önceden sabitlenmiştir ve bu fiyat enflasyona bağlı olarak değişmez) olduğu için, enflasyondaki hafif bir artış bile iç borçlanma senetlerinin gerçek değerinde ciddi bir düşüşe yol açar. Enflasyon oranı bir yıl içinde %2'den %5'e çıkarsa, kamu borçlarının yıllık değeri de 5. yılın sonunda –GSYH yüzdesi olarak ifade edecek olursak– fazladan %15 oranında düşecektir ki bu kayda değer bir orandır.

Bu yöntem oldukça caziptir. Geçmişte, özellikle 20. yüzyılda tüm Avrupa ülkelerinde büyük kamu borçlarının azaltılmasında bu yöntem kullanılmıştır. Mesela Fransa ve Almanya'da enflasyon 1913 yılından 1950 yılına dek sırasıyla ortalama %13 ve %17 seviyelerindeydi. Bu seviyeler her iki ülkenin de 1950'lerin başındaki yeniden yapılanma sürecini çok az kamu borcu ile geçirmesine imkân vermiştir. Almanya tarihi

boyunca kamu borcundan kurtulmak için enflasyona (borç ödemekten kaçınma yöntemiyle birlikte) en çok başvurmuş ülkedir.[10]

Bugün bu yönteme en çok karşı çıkan merkez bankası olan Avrupa Merkez Bankası'nı bir yana bırakacak olursak, diğer büyük merkez bankalarının –ABD, Japonya ve İngiltere merkez bankaları– enflasyon hedeflerini neredeyse bariz biçimde yükseltmeye çalışmaları ve "konvansiyonel olmayan" (buna geri döneceğiz) diye nitelendirilen politikaları denemeleri tesadüf değildir. Bunda başarılı olur ve enflasyon oranını yılda %2'den %5'e çekerlerse (bu garanti değildir) bu ülkeler borç krizinden avro bölgesindeki ülkelere kıyasla daha hızlı çıkacaklardır, çünkü ufukta avro bölgesinin borç krizinden çıkmasını sağlayacak herhangi bir çözüm görünmüyor ve ülkeler, uzun vadede Avrupa'da vergi ve bütçe birliği sağlanması konusunda net değiller; tüm bu sebeplerden Avrupa ülkelerinin ekonomik beklentileri üzerinde âdeta kara bulutlar toplanmıştır diyebiliriz.

Sermaye vergisine ve ek olarak enflasyon artışına başvurulmazsa, Avrupa'nın mevcut devasa borç yükünden kurtulması onlarca yıl sürebilir. Uç bir örneği ele alalım: Enflasyonun sıfır, GSYH'nin büyüme hızının yılda %2 seviyesinde olduğunu (Avrupa'nın mevcut durumunda bunun yaşanabileceğinin garantisi yoktur, çünkü bütçe kısıtlamaları, en azından kısa vadede bariz bir ters etki yaratır) ve bütçe açığının da GSYH'nin %1'i seviyesinde sabit kaldığını (borç faizi ödemeleri hesaba katılırsa, ciddi bir faiz dışı fazla anlamına gelir) düşünelim. Kamu borcunu yirmi puan düşürmek (GSYH yüzdesi olarak) doğal olarak yirmi yıl sürecektir.[11] Eğer büyüme %2'nin altına düşer, açık da %1'in üzerine çıkarsa böyle bir süreç otuz-kırk yıl dahi sürebilir. Sermayenin birikmesi nasıl onlarca yıl sürüyorsa, borcun azaltılması için de çok uzun yıllar gerekir.

Bunun tarihteki en ilginç örneği 19. yüzyıl İngiltere'sinde uzunca bir süreye yayılan kemer sıkma dönemidir. II. Kısım'da (3. Bölüm) belirttiğimiz üzere, Napoleon savaşlarının ardında bıraktığı muazzam borçlardan kurtulmak için yüz yıl boyunca faiz dışı fazla verilmesi için uğraşmak gerekmiştir (1815'den 1914'e dek ortalama olarak yıllık GSYH'nin %2-3'ü oranında bir bütçe fazlasından söz ediyoruz). İngiltere bu dönemde faize, eğitimden daha çok para harcamıştır. Böyle bir seçimden en çok istifade edenler elbette devlet tahvillerine yatırım yapanlardır. Bunun toplumun geneline fayda sağladığını söylemek çok zordur. O

dönemde kamu borcu GSYH'nin (bugün olduğu gibi %100'üne değil) %200'ünden fazlasına tekabül ediyordu ve 19. yüzyılda enflasyon sıfıra yakındı (günümüzde genel kabul gören enflasyon hedefi %2'dir). Dolayısıyla Avrupa'daki kemer sıkma halinin yüz yıl değil, (asgari) on ya da yirmi yıl süreceğini umabiliriz. Bu yine de uzun bir süredir. Avrupa'nın birçok ülkesi üniversitelere GSYH'sinin %1'inden azını harcarken, borcu yönetebilmek ve 21. yüzyılın ekonomi dünyasındaki geleceğini hazırlamak için her yıl GSYH'sinin birkaç puanını feda etmekten daha iyi bir çözümün bulunması şarttır.[12]

Bununla birlikte, enflasyonun artan oranlı bir sermaye vergisinin yerine geçemeyeceğini ve bazı arzu edilmez yan etkiler yaratabileceğini de vurgulamamız gerekiyor. Enflasyonun sorunlarından ilki, kontrol edilmesinin zor olmasıdır: Yıllık %5 seviyesine geldiğinde, enflasyonu o seviyede tutabileceğimizin garantisi yoktur. Yükselmeye bir kere başladı mı, ücretler ve fiyatlar da buna bağlı olarak değişecektir; herkes için görünür olan bu değişimi, böyle bir mekanizmanın işleyişini tersine çevirmek fazlasıyla zordur. Fransa'da enflasyon 1945 yılından 1948 yılına dek, yani dört yıllık yeniden yapılanma döneminde %50'nin üzerine çıkmıştır. Enflasyon, 1945 yılındaki olağanüstü sermaye vergisi uygulamasından çok daha radikal bir biçimde kamu borcunu neredeyse yok denecek seviyelere düşürmüştür. Milyonlarca küçük yatırımcı enflasyondan büyük zarar görmüş, bu da 1950'lerde nüfusun yaşlı kesiminde gözlemlenen kalıcı yoksulluk sorununu daha da kötüleştirmiştir.[13] Almanya'da fiyatlar, 1923 yılının başı ile sonu arasında 100 milyon katına çıkmıştır. Alman toplumu ve ekonomisi bu dönem boyunca travmatik bir tecrübeye maruz kalmıştır ve bu travma Almanların enflasyon algısını etkilemeyi sürdürmektedir. İkinci sorun şudur: Enflasyon, kalıcı ve yerleşik duruma geldiği anda yaratması beklenen olumlu etkilerini de kaybeder (devlete borç veren kişiler, faiz oranını çok daha yüksek seviyelere çekmek isteyeceklerdir).

Şimdi de enflasyonun lehine olan bir argümana geçelim: Sermaye vergisi de, her vergi gibi insanların faydalı bir şekilde (tüketim ya da yatırıma) harcayabilecekleri kaynakları daraltır; enflasyon ise, idealize edilmiş haliyle, öncelikle parasıyla ne yapacağını bilmeyen, yani banka hesabında ya da yastık altında çok fazla likidite tutanları cezalandırır. Elindeki her şeyi tüketime harcamış ya da yatırıma harcayarak gerçek

ekonomik aktiflere (gayrimenkule ya da iş sermayesine) dönüştürmüş kişilere ve daha da iyisi borçlanmış olanlara (enflasyon borcun nominal değerini düşürür, bu borçlu kişilerin daha kısa sürede toparlanıp, yeni yatırımlar yapmasına imkân verir) zarar vermez. Bu idealist bakışa göre, enflasyon bir açıdan atıl sermayeden alınan bir tür vergi, faal sermaye için ise bir tür teşviktir. Bu düşüncede doğruluk payı vardır, bu yüzden de tamamen ihmal edilmemesi gerekir.[14] Sermayenin getirisindeki eşitsizliğin başlangıç sermayesi ile ilişkisini incelerken gösterdiğimiz gibi, enflasyon, büyük ve çeşitlilik barındıran portföylerin sahiplerinin –kişisel çabalardan bağımsız olarak– sadece portföylerinin ölçekleri sayesinde yüksek getiriler elde etmesine engel olamaz.[15]

Neticede gerçek şudur: Enflasyon nispeten daha ilkel ve daha muğlak bir araçtır. Servetin yeniden dağılımı bazen doğru yönde ilerler, bazen de böyle olmaz. Kuşkusuz eğer biraz daha yüksek bir enflasyon ile biraz daha kemer sıkma arasında bir tercih yapmak gerekirse, enflasyonu seçmek daha doğru bir hareket olacaktır. Fransa'da zaman zaman dile getirilen, enflasyonun yeniden dağılım için neredeyse ideal bir araç olduğu düşüncesi (bunun "Alman rantiyesi"nden kazanç elde etmenin ve Ren Nehri'nin diğer yakasındaki yaşlı nüfusun Avrupa'nın geri kalanına karşı daha yardımsever olmasını sağlamanın bir yolu olduğunu sıkça duyarız) naif ve mantık dışı bir düşüncedir. Uygulamada ise, Avrupa'yı ele geçirecek enflasyonist bir dalga, servetin yeniden dağılımı açısından arzu edilmez neticeler doğuracak, özellikle de Fransa'da, Almanya'da, tüm ülkelerde mütevazı şartlarda yaşayan insanlara ciddi biçimde zararı dokunacaktır. Buna karşılık, Ren'in iki yakasında ve her yerde gayrimenkul ya da menkul kıymete yatırılmış büyük servetlerin sahipleri ise bu zararlardan büyük ölçüde korunacaktır.[16] Artan oranlı sermaye vergisi, servet eşitsizliklerini kalıcı bir biçimde azaltmak yahut olağandışı büyüklükteki bir kamu borcundan kurtulmak konusunda enflasyondan çok daha doğru bir araçtır.

Merkez Bankaları Ne Yapar?

Sermayenin düzenlenmesinde ve yeniden dağıtılmasında enflasyonun ve daha genel olarak merkez bankalarının rolünü daha iyi anlayabilmek için, mevcut krizden daha gerilere gidip, bu soruları daha

geniş bir tarihsel çerçevede ele almamız gerekiyor. Altın standardının her yerde yürürlükte olduğu dönemde, yani Birinci Dünya Savaşı öncesinde merkez bankaları bugünküne kıyasla çok daha önemsiz bir role sahipti. Bir kere tedavüle sürebilecekleri para miktarı, mevcut altın ya da gümüş rezervleri ile sınırlıydı. Altın standardının yol açtığı bariz sorunlardan biri fiyatlar genel seviyesindeki değişimlerin öncelikle altın ve gümüş rezervi keşiflerine bağlı olmasıydı. Dünya altın rezervi sabitken dünyadaki üretim arttığında, fiyatlar genel seviyesi kaçınılmaz olarak düşüyordu (çünkü aynı miktardaki para bu sefer çok daha hacimli bir üretimin alışverişini karşılıyordu), bu da uygulamada ciddi sorunlara yol açıyordu.[17] 16. ve 17. yüzyıllarda Amerika'nın İspanya'ya ait kısımlarında ya da 19. yüzyılın ortasında California'da yaşandığı gibi, birdenbire büyük altın ve gümüş rezervleri keşfedildiğinde de fiyatlar uçarcasına yükselmeye başlıyordu, bu da farklı türden sorunlara, şans eseri haksız zenginleşmelere yol açıyordu.[18] Dünyanın altın standardına geri dönmesi, tüm bu sebeplerden pek de olası görünmüyor. (Keynes altını, "barbarlık kalıntısı" olarak adlandırır.)

Para değerli madenlere çevrilemez duruma gelince, merkez bankalarının para yaratma yetkisinin de sınırsızca genişlediğini, dolayısıyla da bu yetkinin düzenlenmesinin gerekli hale geldiğini görüyoruz. Birçok yanlış anlaşılmaya yol açan, merkez bankalarının bağımsızlığı tartışmasının arkasında bu tarihsel gerçek yatar. Bu tartışmanın evrelerinin üzerinden kısaca geçelim. Sanayileşmiş ülkelerin merkez bankaları 1930'lardaki krizin başlangıcında aşırı derecede korumacı bir politikayı yürürlüğe sokmuştur: Merkez bankaları, altın standardından daha yeni çıkıldığından, zor durumdaki bankaları kurtarmak için gerekli likiditeyi sağlamayı reddetmiştir, bu da krizi derinleştiren ve dünyayı uçurumun eşiğine sürükleyen banka iflaslarına yol açmıştır. Bu trajik tecrübenin yol açtığı sarsıntının ne kadar güçlü olduğunu anlamamız önem taşıyor. Zira o günden sonra, merkez bankalarının "son ödünç veren olma" rolünü üstlendiği varsayımından hareketle, merkez bankalarının temel işlevinin fiyat istikrarını sağlamak olduğu konusunda uzlaşılmıştı: Bu varsayıma göre merkez bankaları –krizden çıkılamaması halinde– finansal kuruluşların topluca iflas etmesine engel olmak için gerekli olan likiditeyi yaratmak zorundaydı. Şunun farkında olmakta yarar var: 1930'lardaki krizden bu yana, *New Deal* [Yeni Düzen] ya

da İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ABD ve Avrupa'da yaratılmış sosyal devletin çeşitli biçimleri hakkındaki tavırları ne olursa olsun, tüm gözlemciler temelde bu görüşü paylaşmıştır. Bazen, merkez bankalarının istikrarı sağlayan kurum olduğuna duyulan inancın aynı dönemde ortaya çıkmış sosyal politikalara ve vergi politikalarına duyulan inançla ters orantılı olduğunu bile söyleyebiliriz.

Bu durum Milton Friedman ve Anna Schwartz'ın yazdığı ve 1963 yılında yayımlanan *Monetary History of the United States* [ABD'nin Parasal Tarihi] isimli anıtsal eserde de açıkça görülmektedir. Parasalcı (monetarist) ekonomistlerin lideri konumundaki Friedman, bu temel çalışmada ABD'nin para politikalarının 1857-1960 döneminde geçirdiği değişimi ayrıntılı bir biçimde, hacimli arşiv kayıtları üzerinden incelemektedir.[19] Kitabın odak noktası elbette 1929 krizinin ardından gelen karanlık yıllardır. Friedman hiçbir şüpheye yer bırakmayacak biçimde şu çıkarımı yapar: Borsa krizini bir kredi krizine dönüştüren, ekonomiyi deflasyona ve daha önce görülmemiş derinlikteki bir bunalıma sürükleyen Amerikan Merkez Bankası'nın politikaları olmuştur. Kriz her şeyden önce parasal bir krizdir, dolayısıyla çözümü de buradadır. Friedman bu yetkin analizden şu bariz politik çıkarımı yapar: Kapitalist ekonomilerde büyümenin rahat ve kesintisiz olabilmesi için, para politikasının da para arzındaki istikrarlı artışı garanti edecek şekilde tasarlanması gerekmektedir. 1930'lardaki kriz ve İkinci Dünya Savaşı ertesinde Roosevelt ve demokratlar tarafından uygulamaya sokulan *New Deal* programıyla, bu programın yarattığı kamu istihdamı ve sosyal transfer uygulamaları parasalcı doktrin tarafından masraflı ve gereksiz girişimler olarak değerlendirilmiştir. Kapitalizmi kurtarmak için Refah Devleti'ne ya da her şeye nüfuz eden bir devlete ihtiyaç yoktur: Gerekli olan tek şey, doğru düzgün işleyen bir merkez bankasıdır. 1960-1970 dönemi Amerika'sında demokratların büyük bir kısmı *New Deal* programını tamamlamayı hayal etmiş olsa da, Amerika'daki büyümenin Avrupa'dakinden daha yavaş seyretmesi Amerikan toplumunda endişe yaratmaya başlamış, Friedman'ın verdiği basit ancak güçlü mesaj bir bomba etkisi yaratmıştı. Friedman'ın ve Chicago okulundan diğer ekonomistlerin çalışmaları, devletin giderek artan nüfuzuna dair şüpheleri beslemiş, 1979-1980 döneminde Muhafazakâr Devrim'in gerçekleşmesini sağlayan entelektüel iklimi şekillendirmiştir.

Bu olayları yeniden yorumlamak elbette mümkündür: İyi işleyen bir merkez bankası, iyi işleyen bir sosyal devletin ve iyi işleyen bir artan oranlı vergi sisteminin tamamlayıcı bir unsuru da olabilir pekâlâ. Bu kurumlar açıkça görülüyor ki ikame kurumlar değil, birbirini tamamlayan kurumlardır. Parasalcı doktrinin aşılamaya çalıştığının aksine, Amerikan Merkez Bankası'nın 1930'ların başında (diğer gelişmiş ülkelerde de olduğu gibi) daha katı politikalar izlemesine bakarak, diğer kurumların faydaları ve sınırları hakkında hüküm veremeyiz. Ama bizi ilgilendiren asıl mesele bu değil. Asıl mesele, tüm ekonomistlerle –parasalcılar, Keynes'ciler ve neo-klasikler– diğer tüm gözlemcilerin, hangi politik çizgide yer alırlarsa alsınlar, merkez bankalarının "son ödünç veren" olarak hareket etmesi ve finansal sistemin çökmesine, deflasyonist bir çıkmaza girilmesine engel olmak için ne yapılması lazımsa onu yapması gerektiği konusunda uzlaşmış olmalarıdır.

Geçmişten gelen bu kapsamlı konsensüs, tüm dünyadaki merkez bankalarının –ABD'de olduğu gibi Japonya ve Avrupa'da da– 2007-2008 krizinde duruma neden "son ödünç veren" ve finansal sistemin istikrar sağlayıcısı rolüyle müdahale ettiğini açıklamaktadır. Eylül 2008'de çöken Lehman Brothers haricinde, bankalar bu krizden çok daha az zarar görmüştür. Ancak bu, böyle durumlarda hangi "konvansiyonel olmayan" para politikalarının izlenmesi gerektiği konusunda da bir konsensüse varıldığı anlamına gelmemektedir.

Para Yaratma ve Milli Sermaye

Merkez bankaları gerçekte ne yapar? Araştırmamız açısından öncelikli olarak, merkez bankalarının servet yaratmadığını ancak onu yeniden dağıttığını belirtmemiz gerekiyor. Detaylandırırsak, Amerika Merkez Bankası ya da Avrupa Merkez Bankası 1 milyar dolar ya da avro daha tedavüle çıkarmaya karar verirse, bu Amerika'nın ya da Avrupa'nın sermayesinin bu miktarda arttığı anlamına gelmez. Gerçekte, milli sermaye tek bir dolar ya da avro bile değişmez, çünkü merkez bankaları tarafından yapılan işlemler daima bir ödünç verme işlemidir. Dolayısıyla böyle bir işlem, finansal aktifler ve pasiflerin yaratıldığı, yaratıldıkları anda da birbirlerini dengeledikleri anlamına gelir. Örneğin, Amerikan Merkez Bankası Lehman Brothers'a ya da General Motors'a

(ya da Amerikan devletine) ödünç verebilir, böyle durumda şirketler (ya da devlet) eşit tutardaki bir borcu da kabul etmiş olacaktır. Amerikan Merkez Bankası'nın ya da Lehman Brothers'ın (ya da General Motors'ın), hatta ABD'nin ya da dünyanın net sermayesinde de kesinlikle hiçbir değişiklik olmayacaktır. Kendi uluslarının ya da dünyanın sermayesini artırma kudreti merkez bankalarının kaleminin ucunda olsaydı, bunun neticeleri bizi şaşkına çevirirdi.

Sonrasında ne olacağı ise bu para politikasının reel ekonomiyi nasıl etkilediğine bağlıdır. Merkez bankasının verdiği ödünç, söz konusu şirketin kötü bir dönemi atlatmasını ve iflastan kurtulmasını sağlayabilirse (iflas milli sermayede düşüşe yol açabilir), o zaman finansal istikrar yeniden sağlanacak ve ödünç alınan para merkez bankasına geri ödenecektir, böyle bir durumda Amerikan Merkez Bankası'nın verdiği ödüncün milli sermayeyi artırdığını (en azından azalmaktan kurtardığını) düşünebiliriz. Diğer yandan, eğer bu ödünç söz konusu şirketin kaçınılmaz çöküşünü sadece ertelemeye yarıyor, hatta ayakta kalabilecek güçteki bir rakip şirketin ortaya çıkmasına engel oluyorsa (bu da mümkün), o zaman bu politikanın son kertede milli gelir üzerinde azaltıcı bir etki yaratacağını söyleyebiliriz. Bu iki netice de olasıdır ve her para politikası öyle ya da böyle iki olasılığı da bünyesinde taşır. Merkez bankaları 2008-2009 dönemindeki resesyonun yol açabileceği zararları azalttıkları ölçüde, GSYH'nin ve yatırımların seviyesinin yükselmesine yardım ederek, dünyanın gelişmiş ülkelerinin sermayesini artırmışlardır. Ama bu tip dinamik değerlendirmeler kesinlik içermez ve tartışmaya açıktır. Kesin olan şudur: Bir merkez bankasının finansal ya da finansal olmayan bir kuruluşa yahut devlete ödünç vermek suretiyle para arzını artırması, özel sermayeyi ya da kamu sermayesini derhal ve doğrudan etkilemez.[20]

2007-2008 krizinden bu yana izlenmiş olan, "konvansiyonel olmayan" para politikaları nelerdir? Bir merkez bankası sakin dönemlerde yıllık enflasyonu %1-2 gibi düşük bir seviyede tutmak için ekonomik faaliyetle aynı ritimde büyüyen bir para arzını yaratmakla yetinir. Gerçekte ise, bankalara aşırı derecede kısa vadeli –genellikle birkaç günlük– ödünçler vermek için para yaratır. Bu ödünçler, tüm finansal sistemin ödeme kabiliyetini artırır. Hanehalkı ve şirketler her gün para yatırır ve para çeker, toplamda bu, muazzam bir meblağ tutar, ancak bu para

giriş ve çıkışları hiçbir bankada birbirini günü gününe dengeleyecek şekilde gerçekleşmez. 2008 yılından sonra getirilen en önemli yenilik özel bankalara verilen ödünçlerin vadesinde gerçekleşmiştir. Amerika ve Avrupa merkez bankaları birkaç gün yerine üç aya, hatta altı aya kadar uzanan bir vadede ödünç vermeye başlamıştır –2008 yılının son çeyreğinde ve 2009 yılının ilk çeyreğinde bu ödünçlerin hacminde ciddi bir artış gerçekleşmiştir. Bu merkez bankaları daha sonra benzer vadeleri finansal olmayan kuruluşlara da sunmaya başladı. Özellikle ABD'de, bu vade bankacılık sektörü için dokuz ilâ on iki aya kadar uzadı ve nispeten uzun vadeli olan iç borçlanma senetleri için doğrudan (kesin) alım işlemi gerçekleştirildi. 2011-2012 döneminden bu yana, merkez bankaları icatlarına yenilerini de eklemiştir. Amerikan, Japon, İngiliz merkez bankaları krizin başından itibaren devlet borçlarını satın almayı sürdürmüş, borç krizi Güney Avrupa'da derinleşince, Avrupa Merkez Bankası da aynı şeyi yapmaya karar vermiştir.

Bu politikalara dair birkaç hususu detaylandırmamız gerekiyor. Öncelikle, merkez bankaları bir bankanın ya da finansal olmayan bir kuruluşun kendi çalışanlarına ve tedarikçilerine karşı ödeme güçlüğü çekmesine engel olma gücüne sahiptir, ancak ne şirketleri yatırım, ne hanehalkını tüketim yapmaya, ne de ekonomiyi büyümeyi sürdürmeye zorlayabilir. Enflasyon oranını belirleme yetkisine de sahip değillerdir. Ancak yarattıkları likiditeyle depresyonu ya da deflasyonu önleyebilirler, ama 2010'lu yılların başında gelişmiş ülkelerdeki, özellikle avro bölgesindeki krizin güveni ciddi biçimde azalttığı Avrupa'daki ekonomik durum pek de iç açıcı değildir. Gelişmiş ülkelerin devletlerinin (ABD, Japonya, Almanya, Fransa ve İngiltere) 2012-2013 döneminde fevkalade düşük (%1'i bile bulmayan) bir faizle borçlanabilmesi, merkez bankalarının istikrar sağlayıcı politikalarının ne denli önemli olduğunu gösterir. Ama diğer yandan da parasal otoritelerin sıfır ya da sıfıra yakın bir faizle ödünç verdiği likiditeyle ne yapacağını bilemeyen bireysel yatırımcıların bu likiditeyi, söz konusu getiri çok düşük de olsa, güvenilir gördükleri devletlere ödünç vermeyi tercih ettiklerini gösterir. Faiz oranlarının bazı ülkelerde çok düşük, bazılarında çok yüksek olması ise agresif ve anormal bir ekonomik durumun işaretidir.[21]

Merkez bankalarının gücü, zenginliği çok hızlı ve teorik açıdan da olabildiğince kapsamlı bir biçimde yeniden dağıtabilmelerinden kay-

naklanır. Gerektiğinde bir merkez bankası saniyeler içinde milyarca para yaratıp, bunun tamamını buna ihtiyaç duyan bir şirkete ya da bir devlete kredi olarak verebilir. Olağanüstü hallerde (finansal kriz, savaş, doğal afet vs.) derhal ve sınırsızca para yaratabilme kabiliyeti, eşsiz bir niteliktir. Hiçbir vergi otoritesi bu denli hızlı bir biçimde vergi yaratamaz; bir kere vergilendirilebilecek kesimleri ve vergi oranını belirlemek gerekir; sonra da tasarının yasalaşması, verginin toplanması, itiraz olasılıklarının öngörülmesi vs. gibi safhalara sıra gelir. Finansal bir krizden çıkmanın tek yolu vergilendirme olsaydı, dünyadaki tüm bankalar çoktan iflas etmiş olurdu. Uygulamanın hızlı olması, parasal otoritelerin gücünün temel kaynağıdır.

Merkez bankalarının zayıflığı ise, kime, hangi tutarda, hangi vadeyle ödünç vereceğini belirleme konusunda yetkilerinin sınırlı olmasından kaynaklanır, bunun diğer bir sebebi de nihayetinde oluşan finansal portföyün yönetilmesinin çok zor olmasıdır. Merkez bankası bilançosunun belli kalemleri için belli sınırlamalar getirilmesi bunun neticelerinden yalnızca biridir. 2008'den sonra ortaya çıkan yeni tip ödünç işlemleri ve diğer finansal yenilikler sebebiyle, merkez bankalarının bilançosunun ölçeği iki katına çıkmıştır. Amerikan Merkez Bankası ve İngiltere Merkez Bankası için finansal aktif ve pasiflerin toplamı eskiden %10'una karşılık geldiği GSYH'nin %20'sine karşılık gelmeye başlamıştır. Avrupa Merkez Bankası'nın aktif ve pasifleri ise GSYH'nin %15'inden %30'una yükselmiştir. Bu olağanüstü bir değişime işaret eder. Ancak gelişmiş ülkelerde genellikle GSYH'nin %500-600'üne tekabül eden toplam net özel sermaye ile kıyaslandığında ise bu meblağların aslında çok küçük olduğunu görüyoruz.[22]

Teorik açıdan, merkez bankalarının bilançolarının çok daha büyük olduğunu düşünebiliriz elbette. Bir merkez bankası o ülkedeki tüm şirketleri, tüm gayrimenkulleri satın almaya, yenilenebilir enerjiye geçiş sürecini finanse etmeye, üniversitelere yatırım yapmaya ve tüm ekonominin idaresini ele geçirmeye karar verebilir. Sorun, merkez bankalarının bu tür faaliyetler için kullanılmaması ve bu tür girişimlerde bulunmalarına izin verecek demokratik bir meşruiyete sahip olmamasıdır. Merkez bankaları serveti hızla ve kapsamlı bir biçimde yeniden dağıtabilme kabiliyetine sahiptir, ancak kime, ne dağıtacakları konusunda yanlış kararlar verebilirler (enflasyonun eşitsizlik üzerindeki etkilerinde olduğu gibi)

ve bu yüzden bilançolarına belli sınırlamalar getirilmiştir. Sıkı koşullar altında finansal sistemin istikrarını sağlamaya odaklanmış bir işleyişe sahip olmalarının sebebi budur. Pratikte ise, bir devlet belli bir endüstri koluna yardım etmeye karar verirse –2009-2010 yılında ABD hükümetinin General Motors'a yaptığı gibi– ödünç işleminden, işlemin miktarından, söz konusu işletmeyle yapılacak sözleşmenin koşullarından Amerikan Merkez Bankası değil, Amerikan hükümeti sorumlu olacaktır. Aynı durum Avrupa için de geçerlidir: Endüstri ve eğitim konuları, merkez bankası politikalarıyla değil, devlet politikalarıyla düzenlenir. Bu yalnızca teknik bir imkânsızlık meselesi değildir, aynı zamanda demokrasinin de bir sonucudur. Bir vergi tasarısının yasalaşmasının uzun sürmesi de bu yüzden tesadüf değildir: Milli servetin büyük dilimlerinin yerini değiştirmek niyetindeysek, hata yapma lüksümüz pek yoktur.

Merkez bankalarının yetkilerinin sınırlandırılması konusundaki çeşitli tartışmalarda dile getirilen, araştırmamız açısından önem taşıyan iki soruyu ele alacağız. Bu sorular şu iki konuyla ilgilidir: bankacılık sektörünün düzenlenmesi ve sermayenin vergilendirilmesinin (yakın geçmişte yaşanan Kıbrıs krizinin açıkça gösterdiği gibi) birbirlerini tamamlayan iki uygulama olması ve Avrupa'daki mevcut kurumsal mimarinin eksiklerinin giderek daha bariz hale gelmesi (AB tarihte, en azından bu ölçekte eşi benzeri olmayan bir deneyle, devletsiz bir para birimi yaratmakla uğraşmaktadır).

Kıbrıs Krizi: Bankacılık Sektörü Düzenlemeleri Sermaye Vergisiyle Bir Araya Gelince

Merkez bankalarının en önemli ve birincil görevi finansal sistemin istikrarını sağlamaktır. Merkez bankaları finansal sistemi meydana getiren bankaların günlük pozisyonlarının teminatıdır, gerekli hallerde, ödemelerin aksamaması için onları yeniden finanse edebilirler. Bazı durumlarda, örneğin bankacılık lisansının verilmesi (evimizin garajında banka kuramayız) ve belli ihtiyati oranların uygulamaya geçirilmesi (bankaların yüksek risk taşıyan aktiflerde gerçekleştirdikleri işlemlerde yeterli likiditeyi ve düşük riskli aktifi tutmalarını sağlamak için) konusunda özel olarak bankacılık sektörünü düzenleme yetkisine sahip olan diğer otoritelerden yardım alırlar. Merkez bankası ve bankacılık

sektörünün düzenleyici otoritesi tüm ülkelerde birlikte hareket ederler. Şu anda devam eden Avrupa bankacılık birliğine dair tartışmalarda Avrupa Merkez Bankası'na önemli bir rol düşmektedir. Bankacılık sektöründe yaşanan büyük krizlerde, merkez bankaları IMF gibi uluslararası kuruluşlarla da birlikte çalışmak durumunda kalırlar. AB Komisyonu, Avrupa Merkez Bankası ve IMF'nin içinde yer aldığı bir "Troyka" [Üçlü Yönetim], Avrupa'da kamu borcu krizi ve Güney Avrupa'da ise özellikle bir bankacılık krizi olarak yaşanan finansal krize çözüm getirmek amacıyla, 2009-2010 döneminden bu yana çalışmayı sürdürmektedir. 2008-2009 döneminde yaşanan resesyon, krizden önce de ağır borç altında olan birçok ülkenin (özellikle Yunanistan ve İtalya'nın) kamu borcunda ciddi bir artış yaşanmasına ve gayrimenkul balonunun patlamasından etkilenmiş ülkeler (öncelikle Ispanya'da) başta olmak üzere, banka bilançolarının kötüye gitmesine yol açmıştır. Nihayetinde bu iki kriz iç içe geçmiştir. Bankaların elindeki iç borçlanma senetlerinin kesin değeri bile bilinmemektedir. (Yunanistan bonolarına ciddi "*haircut*" uygulanmaktadır ve otoriteler bu politikanın bir daha hiçbir ülkede uygulanmayacağını söyleseler de, gelecekte herhangi bir kriz durumunda alınacak kararları şimdiden öngöremeyiz.) Diğer yandan devletlerin mali durumu da, ekonomik durgunluk uzadıkça kötüleşecektir, ekonomik durgunluğun ne kadar süreceği de finansal sistem ve kredi sistemindeki tıkanmanın ne kadar süreceğine bağlıdır.

Sorunlardan biri şudur: Troyka'nın da, ilgili devletlerin resmi kurumlarının da uluslararası bankacılık bilgilerine erişimi yoktur, kâr ve zararı şeffaf ve verimli bir biçimde dağıtmalarına izin verecek "finansal kadastro" olarak adlandırdığım bir sisteme sahip değillerdir. Bir önceki bölümde İtalya ve İspanya'nın durumunu ele almış, bu ülkelerin kamu kaynaklarını yeniden yapılandırma gayretiyle sermayeden artan oranlı bir vergi alma girişiminde bulunduğunu, ancak bu süreçte birçok zorlukla karşılaştıklarını söylemiştik. Yunanistan'ın durumu ise daha da içler acısıdır. Tüm dünya Yunanistan'ın daha zengin vatandaşlarından daha yüksek vergi almasını beklemektedir. Bunun iyi bir fikir olduğuna şüphe yok. Ama sorun şu ki, uluslararası bir eşgüdüm olmadığı sürece, en zengin kesim de parasını dilediği zaman ülke dışına, genellikle diğer Avrupa ülkelerine çıkarabilme imkânına sahip olduğuna göre, Yunanistan'ın adil ve etkin bir vergiyi tek başına uygulama imkânı yoktur.

Ama AB otoriteleri ve uluslararası otoriteler böyle bir yasal çerçeve ve düzenleme imkânı sunma konusunda gerekli önlemleri hiçbir zaman almamışlardır.[23] Yeterli vergi gelirine ulaşılamadığı için, gerek Yunanistan gerekse krizin içindeki diğer ülkeler kamu aktiflerini –Yunanistan ya da diğer Avrupa ülkelerinin vatandaşlarına– çoğunlukla düşük fiyatlardan satmak zorunda kalmışlardır; alıcılar açısından ise bu durum, Yunan devletine vergi ödemekle kıyaslandığında, gerçek bir fırsattır.

İncelenebilecek ilginç örneklerden biri de Mart 2013'te Kıbrıs'ta yaşanan krizdir. Kıbrıs [güney kesimi] 2004 yılında AB'ye, 2008 yılında da avro bölgesine üye olmuş, bir milyon nüfusa sahip bir adadır. Bankacılık sektörü, görünüşe göre yurtdışından, özellikle de Rusya'dan gelen büyük meblağlar sayesinde gelişmiştir. Kıbrıs'ı çekici kılan, düşük vergi oranları ve yerel otoritelerin bu sektöre karşı fazla müsamahalı davranmasıdır. Troyka'nın resmi beyanlarına göre, Rusya'dan gelen bu para bireylere ait muazzam meblağlardan oluşmaktadır. Doğal olarak akla, dergilerdeki servet listelerine göre milyonlarca ya da milyarca avro değerinde mal varlığına sahip olan Rus oligarkları geliyor. Sorun şu ki, ne Avrupalı otoriteler ne de IMF buna dair hiçbir istatistik, yaklaşık tahminleri içeren bir rapor dahi yayımlamamıştır. Böylesine önemli bir konuda ilerleme katetmelerini sağlayacak araçlardan yoksun olduklarından, bu konuda onların da pek bir şey bilmemesi kuvvetle muhtemeldir. Bankacılık sektöründe şeffaflığın olmayışı böylesi bir sorunun barışçıl ve rasyonel bir düzenleme ile çözülmesini kolaylaştırmaz. Asıl sorun şu ki Kıbrıs bankaları vaktinde bilançolarına yansımış büyüklükte bir meblağa artık sahip değildir. Görünüşe göre bu paralar bugün değer kaybetmiş olan Yunanistan'ın iç borçlanma senetlerine ve bugün değersiz hale gelen gayrimenkullere yatırılmıştır. Avrupalı otoriteler, hiçbir geri ödeme taahhüdünde bulunamayan Kıbrıs bankalarını Avrupalı vergi mükelleflerinin parasıyla kurtarmak konusunda doğal olarak tereddüt etmişlerdi ve bu yerinde bir tereddüttü, zira netice itibarıyla pekâlâ Rus milyonerlerini kurtarmış durumuna düşebilirlerdi.

Aylarca düşündükten sonra, Troyka'nın üyeleri korkunç bir öneriyle çıkageldiler: 100.000 avronun altındaki meblağlardan %6,7 ve bu sınırın üzerindekilerden ise %9,9 oranında istisnai bir vergi alınması öngörülüyordu. Bu vergi, artan oranlı sermaye vergisini andırması anlamında oldukça ilginçtir. Ancak iki önemli fark vardır. Bir kere bu verginin

artan oranlılığı düpedüz aldatıcıdır: Tasarruf hesabında 10.000 avro bulunan Kıbrıslılar ile 10 milyon avro bulunan Rus oligarklardan alınacak verginin oranı hemen hemen aynıdır. İkinci fark ise şudur: Konuyla ilgilenen Avrupalı otoriteler de, uluslararası otoriteler de verginin hukuki dayanağını ayrıntılı bir biçimde tanımlamamıştır. Görünüşe göre, bu vergi yalnızca kelimenin dar anlamıyla banka mevduatlarına uygulanıyordu, bu da hesap sahibinin mevduatını hisse senetlerine, bonolara ya da gayrimenkule ya da başka finansal aktiflere dönüştürmek suretiyle vergiden kaçınabilmesine imkân veriyordu. Diğer bir ifadeyle, eğer uygulamaya sokulsaydı –en büyük portföylerin bileşimi ve yeni yatırım fırsatları düşünüldüğünde– bu vergi fazlasıyla geriye dönük artan oranlı bir vergi olurdu. Mart 2013'te Troyka'nın üyeleri ve avro bölgesinin on yedi ekonomi bakanı tarafından oybirliğiyle kabul edilen bu vergi düzenlemesi Kıbrıs halkı tarafından şiddetle reddedildi. Sonunda farklı bir çözüme gidildi: 100.000 avronun altındaki mevduatlara muafiyet getirildi (bu tutar, Avrupa Bankacılık Birliği Projesi kapsamında dile getirilen yeni mevduat güvencesiyle aynıdır). Ama bu yeni verginin özel şartları hâlâ belirsizdir. Verginin oranı ya da dayanağı açıkça telaffuz edilmemiş olsa da, tüm bankaları içine alan bir yaklaşımın benimsendiğini söyleyebiliriz. Bu hadise, merkez bankalarının ve finansal otoritelerin sınırlarını gözler önüne sermesi açısından ilginçtir. Güçleri hızlı hareket edebilmelerinden ileri gelir, güçsüzlükleri ise yeniden dağılımı doğru şekilde gerçekleştirmek konusundaki sınırlı kapasiteleridir. Artan oranlı sermaye vergisinin yalnızca kalıcı/sürekli bir vergi olarak değil, büyük bankacılık krizlerinde istisnai/geçici (yüksek oranlı) bir vergi olarak da kullanılabileceği sonucuna varıyoruz. Kıbrıs örneğinde, krizin çözümü için tasarruf sahiplerinden yardım istenmesinde de şaşırtıcı bir taraf yoktur, zira bir devletin belirlediği kalkınma stratejisinin hayata geçirilmesinden tüm ülke sorumludur.

Asıl şaşırtıcı olan, bu otoritelerin adil, şeffaf ve artan oranlı bir paylaşımı hayata geçirmek için ihtiyaç duydukları araçları edinmek çabasında dahi olmamasıdır. İyi haber şu: Kıbrıs tecrübesi, uluslararası otoritelere mevcut araçlarının kısıtlarını göstermiştir. Bu otoritelere Kıbrıs vakasında önerilen verginin neden tam anlamıyla artan oranlı olmadığını ve neden böylesine dar bir kesime uygulanacak şekilde tasarlandığını soracak olursak, gerçek anlamda artan oranlı bir vergi tarifesi uygulayabilmek için ge-

rekli olan bankacılık bilgilerine sahip olmadıkları yanıtını vereceklerdir.[24] Kötü haber ise, bu sorunun teknik çözümü ellerinin altında olsa dahi, otoritelerin bu sorunu çözmek konusunda pek de acele etmemesidir. Şu durumda, artan oranlı sermaye vergisinin de, üstesinden gelmenin uzun zaman alacağı bazı ideolojik engellerle karşılaşacağını söyleyebiliriz.

Avro: 21. Yüzyılda Devletsiz Bir Para Birimi Mümkün mü?

2009 yılından bu yana Güney Avrupa'da yaşanan bankacılık krizleri ise doğrudan AB'nin mimarisiyle ilgili daha genel bir sorunu gündeme getirmektedir. Avrupa nasıl oldu da –dünyada ilk kez bu kadar büyük bir coğrafyada uygulanan– devletsiz bir para birimi yaratmaya karar verdi? Avrupa GSYH'sinin, 2013 yılında dünya GSYH'sinin neredeyse dörtte birini temsil ettiği düşünülecek olursa, bu sorunun yalnızca avro bölgesi sakinlerini değil, tüm dünyayı ilgilendirdiği söylenebilir.

Bu soruya genelde şöyle yanıt verilmektedir: Berlin Duvarı'nın yıkılması ve Almanya'nın birleşmesinin ertesinde Maastricht Anlaşması'yla (1992) yaratılan ve banka para makinelerinden (ATM'lerden) çekilebildiği 1 Ocak 2002 tarihinde de yürürlüğe giren avro, uzun bir süreç içinde sadece bir aşamadır.

Bu para birliğinin doğal olarak politika, vergi ve bütçe açılarından da bir birliği beraberinde getirmesi bekleniyordu. Sabır gerektiren, adım adım ilerleyecek bir süreç söz konusuydu. Bunun bir dereceye kadar doğru olduğuna şüphe yok. Ancak bana kalırsa, izlenecek yolu kesin olarak belirlemek konusunda duyulan isteksizlik –nasıl bir yol izleneceğine, yol boyunca hangi aşamalardan geçileceğine ve varılacak son noktaya dair tartışmaların sürekli ötelenmesi– sürecin tamamının raydan çıkmasına yol açabilir. Avrupa 1992 yılında devletsiz bir para birimi yarattıysa, bunun elbette pragmatik olmayan gerekçeleri de vardı. Bu kurumsal düzenleme, birçok kişinin merkez bankalarının tek işlevinin enflasyonu kontrol altında tutmak olduğunu düşündüğü 1980'lerin sonu ve 1990'ların başında tasarlanmıştı. 1970'lerde yaşanan stagflasyondan sonra, devletler de tıpkı insanlar gibi, merkez bankalarının tek amaca, düşük enflasyon hedefine hizmet ederken, her şeyden evvel siyasi bir denetimden bağımsız olmaları gerektiği düşüncesindeydiler. Avrupa'nın devletsiz bir para birimi ve hükümetlerden bağımsız bir

merkez bankası kurmasının sebebi budur. 2008 krizinden sonra, büyük ekonomik krizlerde merkez bankalarının hayati bir rol oynadığı ve Avrupa'nın mevcut kurumsal yapısının bu rolle hiçbir şekilde örtüşmediği bariz biçimde ortaya çıkınca, merkez bankalarının atıl niteliğine yönelik bu bakış açısı da tamamen değişti.

Daha açık bir ifadeyle, merkez bankaları para yaratmak konusunda sınırsız bir yetkiye sahiptir, bunu hesaba katacak olursak, merkez bankalarının faaliyetlerinin katı düzenlemelere ve açık sınırlamalara tabi olmasının da oldukça yerinde olduğunu görürüz. Nasıl ki hiç kimse bir devlet başkanına, üniversite rektörlerini ya da profesörlerini (ya da ders müfredatını) dilediği gibi değiştirme yetkisini vermek istemezse, parasal otoritelerle siyasi iktidarlar arasındaki ilişkilerin de katı kısıtlayıcı önlemlere tabi kılınmasında hiçbir şaşırtıcı yan yoktur. Ama merkez bankalarının bağımsızlığının sınırları da net olmalıdır. Şu anki krizde, bildiğim kadarıyla hiç kimse merkez bankalarının Birinci Dünya Savaşı öncesinde birçok ülkede ve 1945 yılına dek de bazı yerlerde sahip olduğu özel statüsüne geri dönmesi gerektiğini dillendirmemiştir.[25] Somut bir ifadeyle, merkez bankalarının kamu kurumu olması, başkanlarının da hükümetler, bazen de parlamento tarafından atandığı anlamına gelir. Birçok ülkede hükümetlerin merkez bankası başkanlarını görev süreleri boyunca (genellikle beş ya da altı yıl) azletme yetkisi yoktur, ancak bu görev süresinin sonunda uyguladıkları politikaların yetersiz olduğuna hükmedilirse görevden alınırlar, bu da merkez bankaları üzerinde politik bir denetim olduğunu gösterir. Pratikte Amerikan, Japon ya da İngiliz merkez bankalarının başkanlarının, ülkelerinin meşru, demokratik seçimle iktidara gelmiş hükümetleriyle uyum içinde çalışması beklenir. Bu ülkelerin her birinde, merkez bankaları zaten geçmişte de faiz oranlarının ve kamu borçlarının düşük ve öngörülebilir seviyelerde tutulmasında önemli bir rol oynamıştır.

Avrupa Merkez Bankası, bugün birçok farklı sorunla karşı karşıyadır. Bir kere Avrupa Merkez Bankası'nın yetkileri, bir ülke merkez bankasının yetkilerinden daha dardır: Düşük enflasyon hedefi, büyüme ve tam istihdam hedeflerine kıyasla çok daha önceliklidir, bu da Avrupa Merkez Bankası'nın nasıl bir ideolojik bağlam içinde tasarlandığını göstermektedir. Ayrıca, Avrupa Merkez Bankası yeni ihraç edilmiş iç borçlanma senetlerini satın alma yetkisine sahip değildir: Avrupa Mer-

kez Bankası, ilk önce özel bankaların (yüksek ihtimalle kendisinin özel bankalara uyguladığından çok daha yüksek bir faizle) avro bölgesi ülkelerine ödünç vermesine izin verir, daha sonra da bu iç borçlanma senetlerini ikincil piyasadan satın alır. Güney Avrupa'daki devlet borçları için, uzun bir süre tereddüt ettikten sonra yaptığı da budur.[26] Daha genel olarak ise, Avrupa Merkez Bankası'nın karşılaştığı asıl zorluk, on yedi farklı ülkenin borcuyla ve on yedi farklı hükümetle aynı anda baş etmek zorunda olmasıdır. Bir banka için böyle bir bağlamda istikrar sağlayıcı rolünü oynamak hiç de kolay değildir. Amerikan Merkez Bankası, her sabah Wyoming'in mi, California'nın mı, yoksa New York'un mu borçlarına odaklanması gerektiği konusunda tercih yapmak, her piyasanın kendine has gerilimlerini değerlendirerek, ülkenin her bir bölgesinin baskısı altında oranlara ya da miktarlara karar vermek zorunda kalsa, tutarlı bir para politikası izlemekte hiç şüphesiz zorlanırdı.

2002 yılında avronun tedavüle sokulmasından 2007-2008 döneminde yaşanan krize dek, faiz oranları neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde aynı seviyelerde seyrediyordu. Hiçbir ülkenin avro bölgesinden çıkmak isteyebileceği düşünülmüyor, her şey yolunda görünüyordu. Ancak küresel kriz başlayınca, faiz oranları da farklılaşmaya başladı. Bunun devlet bütçeleri açısından da önemli neticeleri oldu. Bir ülkenin bir yıllık GSYH'ye denk bir borcu varsa, faizdeki birkaç puanlık değişimin bile çok ciddi neticeleri olabilir. Böyle bir belirsizlikle karşı karşıyayken, yapılması gerekenler ya da sosyal devlet için hayati olan reformlar hakkında sakin, demokratik tartışmalar yapmak neredeyse olanaklı değildir. Güney Avrupa ülkeleri bu seçenekleri değerlendirebilecek durumda değildi. Avroya dâhil olmasalar, kendi para birimlerini devalüe edebilir, bu sayede de rekabeti yeniden tesis edebilir, ekonomik faaliyetleri teşvik edebilirlerdi. Ulusal faiz oranında yapılan spekülasyonlar, Avrupa para birimlerinin kurlarındaki spekülasyonlardan çok daha istikrar bozucuydu, ülkeler arası ödünç işlemleri o kadar artmıştı ki, bir avuç insanın finansal panik yaşaması, Yunanistan, Portekiz, İrlanda, hatta İspanya ve İtalya gibi büyük ülkeleri dahi ciddi olarak etkilemeye yetecek büyüklükteki sermaye hareketlerini tetikleyebiliyordu. Aslında mantıken, paraları üzerindeki egemenlik haklarından vazgeçen bu ülkelere, ihtiyaç duyduklarında düşük ve öngörülebilir faiz oranlarıyla borçlanabilme garantisini vermek gerekirdi.

Avrupa'nın Birleşmesi

Avro bölgesi ülkeleri (en azından bunu ne olursa olsun yapmak isteyen ülkeler) bu çelişkilerden, ancak borçlarını avro bölgesinin diğer ülkeleriyle paylaşmak suretiyle kurtulabilirler. Almanya'nın daha önce sözünü ettiğimiz "Kurtarma fonu" önerisi doğru bir çıkış noktasıdır, ancak bu öneri politik içerikten yoksundur.[27] Somut bir ifadeyle, "kurtarma" ritminin ne olacağına yirmi yıl önceden karar vermek mümkün değildir –kurtarma ritmi derken, havuzdaki borç birikiminin hedeflenen seviyeye ne kadar zaman içinde indirilebileceğini kastediyoruz. Başta ekonomik konjonktür olmak üzere, sonuç birçok parametreye bağlı olarak değişecektir. Geri ödeme ritminin ne olacağı, yani avro bölgesinin borç taşıma sınırının ne olduğu konusunda ortak bir karara varılabilmesi için, Avrupa bütçesinden sorumlu bir Avrupa parlamentosu yaratmak gerekecektir. En doğru çözüm, bu parlamentonun ulusal parlamentoların milletvekillerinden oluşmasıdır, bu sayede Avrupa parlamentosunun egemenliği de demokratik yollarla seçilmiş milletvekillerinin meşruiyeti üzerine kurulmuş olacaktır.[28] Bu parlamento da, diğer tüm parlamentolar gibi karşıt görüşleri de içeren kamusal tartışmalardan sonra, kararlarını oy çoğunluğuyla almalıdır. Kısmen politik kısmen de ulusal bir zemin üzerinde koalisyonlar oluşmalıdır. Böyle bir organın alacağı kararlar asla ideal olmaz, ancak en azından neye, niçin –ki bu önemlidir– karar verildiği hakkında fikir sahibi olabiliriz. Yirmi yedi ülkenin temsilcilerinden oluşan (bu ülkelerin bir kısmı avro bölgesine üye değildir ve şu aşamada Avrupa ile entegrasyonu daha da ileriye taşımak arzusunda değildir) mevcut Avrupa Parlamentosu'ndansa, böyle bir yeni organ yaratmak bence çok daha faydalı olabilir ve bu konuda mevcut parlamentoya bel bağlamak, ulusal parlamentoların hareket kabiliyetini sınırlandırır ve ulusal bütçe açıklarını ilgilendiren kararlar konusunda anlaşmazlıklara yol açar. Bu sebeple, ulusal parlamentoların Avrupa Parlamentosu'na devrettiği yetkilerin kapsamının geçmişte fazlasıyla sınırlı olduğunu, gelecekte uzun bir süre boyunca da bu durumun değişmeyeceğini söyleyebiliriz. Bu gerçeği kabul edip, avro bölgesindeki birleşme arzusunu (neticeleri tam kestirilememekle birlikte, parasal bağımsızlıktan feragat edilmesi bu arzunun en açık ifadesidir) yansıtan yeni bir organ yaratmanın zamanı çoktan gelmiştir.

Tamamlayıcı düzenlemeler yapmak elbette mümkündür. 2013 ilkbaharında iktidara gelen yeni İtalyan hükümeti, Almanya'nın Avrupa Birliği'ne genel oyla bir başkan seçilmesi önerisine destek olacağına söz vermişti, bu öneriye mantıken AB başkanının yetkilerinin genişletilmesi de dâhil edilmeliydi. Bütçeden sorumlu bir parlamento yaratıldı ve avro bölgesinin bütçe açığına dair bir karar aldı diyelim, böyle bir durumda bu organa karşı sorumlu olan ve avro bölgesinin bütçesini önerecek bir ekonomi bakanlığına da ihtiyaç duyulacaktır. Kesin olan şu ki, avro bölgesi, bütçe stratejisini demokratik ve bağımsız bir yöntemle belirleyecek ve daha genel olarak Avrupa'nın şu an içinde bulunduğu finansal krizden nasıl çıkabileceğini tartışabilecek böyle bir organa mutlak surette ihtiyaç duymaktadır. Devlet başkanlarından oluşan mevcut Avrupa komisyonları ve ekonomi bakanlıkları, böyle bir bütçe organı olmaksızın yola devam edemez. Zira bu komisyonlar gizlice toplanır, kamuya açık tartışmalara girmez ve toplantılarını genellikle gecenin bir yarısı, Avrupa'nın kurtulduğunu ilan eden bir tebliğle sonlandırırlar, üstelik katılımcıların kendisi bile tam olarak neye karar verildiğinden pek emin değildir. Kıbrıs için önerilen vergi bu açıdan tipiktir: Oybirliğiyle onaylanmış olsa da, hiç kimse bunun sorumluluğunu kamu nezdinde üstlenmek istememiştir.[29] Bu usul ancak Viyana Kongresi'ne (1815) yakışır, 21. yüzyıl Avrupa'sında böyle bir usulün yeri yoktur. Alman ve İtalyan hükümetlerinin –yukarıda değindiğimiz– önerileri bu konuda yol almanın olanaklı olduğuna işaret etmektedir. Avrupa ülkelerinin birliği ve borçların bölüşülmesi gerektiği konusunda (en azından retorik seviyede)[30] nutuk çekmeye çok hevesli olan Fransa'nın iki başkanlık dönemi boyunca bu tartışmalardan uzak kaldığını görmek de fazlasıyla dikkat çekicidir.[31]

Bu yönde bir değişikliğe gidilmezse, avro bölgesindeki krize kalıcı bir çözüm üretmeyi de hayal edemeyiz. Borçları ve bütçe açıklarını aynı havuzda toplamanın dışında, ülkelerin tek başına uygulayamayacağı ve aynı şekilde ortak hareket etmeyi gerektiren başka mali araçlar da mevcuttur. Akla ilk gelen örnek de elbette bir önceki bölümde ele aldığımız artan oranlı sermaye vergisidir.

Buna verilecek daha bariz bir diğer örnek ise kurumsal kârların vergilendirilmesidir. Avrupa ülkeleri arasındaki vergi rekabeti bu açıdan 1990'ların başından bu yana epeyce kızışmış durumdadır. İrlanda ve

Doğu Avrupa ülkeleri başta olmak üzere birçok küçük ülkede, kurumsal kârdan alınan verginin düşük olması, ekonomik kalkınma ve sermayeyi çekme stratejilerinde önemli bir rol oynamaktadır. Teorik açıdan, tamamen güvenilir, banka hesap bilgilerinin paylaşımı üzerine inşa edilmiş ideal bir vergi sisteminde, kurumlardan alınan vergilerin oynadığı rol de oldukça sınırlı olurdu. Böyle bir vergi, hissedarların ya da bireysel alacaklıların gelir vergisi (ya da sermaye vergisi) üzerinden alınmış bir tür avans olurdu.[32] Pratikte ise sorun şudur: Bu vergi genellikle kurumlar tarafından ödenen tek vergidir. Çünkü ortakların vergilendirilebilir geliri hesaplanırken, ortağı oldukları şirketin vergilendirilebilir kâr olarak beyan ettiği gelirin büyük kısmı dikkate alınmaz –kurumlar vergisi aracılığıyla kurumlardan kaynağında kesilen vergilerin yüksek olması bu nedenle önemlidir.

Buna getirilebilecek en yerinde çözüm, kurumların tek bir seferde Avrupa genelindeki kârlarını içerecek toplu bir beyan yapmalarının sağlanması ve sonrasında bu kârın vergisinin ülkelere paylaştırılmasıdır; ancak bu paylaştırmada iştirak kârlarının ayrı ayrı vergilendirildiği sistem kadar manipülasyona açık olmayan bir ölçüt bulunmalıdır. Mevcut sistemin yol açtığı sorun, çok uluslu şirketlerden gülünç denecek kadar az vergi toplanmasına yol açmasıdır, çünkü bu şirketler tüm kârlarını verginin daha düşük olduğu bir ülkede yerleşik bir iştiraklerine göstermelik olarak aktarma kabiliyetine sahiptirler; bu uygulama hiçbir cezai yaptırıma tabi olmadığı gibi, kurumsal yöneticilerde de hiçbir vicdani rahatsızlık yaratmaz.[33] Kârları belli bir ülke ya da bölge temelinde ele alma düşüncesinden vazgeçip, satışlar ve ödenen ücretler üzerinden vergi toplamak çok daha mantıklı olabilir. Bireysel sermayenin vergilendirilmesinde de buna bağlı bir sorunla karşılaşırız. Çoğu vergi sisteminin dayandığı genel prensip, ikamet prensibidir: Her ülke, kendi sınırları içinde yılın altı ayı boyunca ikamet eden bireylerin gelir ve servetlerinden vergi alır. Avrupa'da bu prensibi, özellikle de sınır bölgelerinde (örneğin, Fransa-Belçika sınırında) uygulamak giderek zorlaşmaktadır. Ayrıca, servet vergisi her zaman sahibinin yaşadığı ülke tarafından değil, mülkün bulunduğu ülke tarafından vergilendirilir. Örneğin, Paris'teki bir dairenin emlak vergisi, sahibi dünyanın neresinde yaşarsa yaşasın, vatandaşlığından bağımsız olarak Paris'teki otoritelere ödenir. Bu yöntemin finansal aktiflere uygulanmaması için bir sebep yoktur,

finansal aktiflerde de kanuni ya da iş merkezinin bulunduğu ülke vergiyi tahsil edebilir. Aynı durum devlet iç borçlanma senetleri için de geçerlidir. Vergilendirmede "sermayenin yerleşik olduğu ülke"yi temel alan prensibin tüm finansal aktifleri içine alacak şekilde genişletilmesi için, banka hesap bilgilerinin otomatik paylaşımı sistemine ihtiyaç vardır, zira vergi otoriteleri karmaşık ortaklık yapılarına ancak bu sayede değer biçebilir. Böyle bir vergi, çok ulusluluk sorununu da gündeme getirecektir.[34] Tüm bu sorunlara ancak Avrupa genelinde (ya da dünya genelinde) doğru çözümler üretebiliriz. Dolayısıyla en doğru çözüm, bu meseleleri ve avro bölgesinin bütçesini bunlardan sorumlu olacak bir parlamentoya emanet etmektir.

Tüm bu öneriler ütopik mi? Devletsiz bir para birimi yaratma girişiminden daha ütopik olduklarını sanmıyorum. Bir ülke parası üzerindeki egemenliğinden feragat etmişse, o ülkenin ulus devletin hükmü dışına çıkmış konularda, örneğin devlet tahvili faiz oranı, artan oranlı sermaye vergisi ya da çok uluslu şirketlerin vergilendirilmesi konularında yeniden mali egemenlik kurabilmesine yardım etmek gerekir. Avrupa ülkeleri bugün, servete dayalı kapitalizmi ve özel sermayenin çıkarlarını tüm kıtada kontrol altına almayı sağlayacak ve Avrupa modeli bir sosyal devleti 21. yüzyılda daha da ilerilere taşıyacak, kıtaya özgü bir kamu gücünün yaratılması konusuna öncelik vermelidir; ulusal modeller arasındaki küçük uyuşmazlıklar ikincil önemdedir, çünkü asıl sorun ortak modelin hayatta kalıp kalamayacağıdır.[35]

Avrupa'da böyle bir politik birlik kurulmadığı sürece, ülkeler arasındaki vergi rekabeti de zarar vermeyi sürdürecektir, bu olasılığın da altını çizmemiz gerekiyor. Vergi rekabeti dönemi henüz bitmedi. Özellikle de vergi yarışı şimdi de kurumlar vergisine sıçramış durumda, yakın zamanda önerilen "*allowances for corporate equity*" (ACE) modeli de buna işaret ediyor.[36] Vergi rekabeti vergilerin tüketim üzerinde yoğunlaşmasına yol açar, bu da artan oranlı verginin uygulanmasına izin vermeyen ve pratikte, tasarruf edebilen ya da ikamet ettiği ülkeyi değiştirebilen ya da her ikisini de aynı anda yapabilme kabiliyetine sahip olan kişilere avantaj sağlayan 19. yüzyıla ait bir vergi sistemine doğru ilerlemek anlamına gelir.[37] Ancak vergi konularındaki işbirliklerinin bazen ilk başta düşünüldüğünden daha hızlı yol aldıklarını söyleyebiliriz; örneğin önerilen finansal işlem vergisi, Avrupa ölçeğinde konmuş ilk

vergi olabilir. Sermayeden ya da kurumsal kârlardan alınabilecek vergilere kıyasla daha az etki yaratsa dahi (gelir ve dağılım üzerindeki etkisi açısından), bu vergi konusunda yakın zamanda atılan adımlar hiçbir şeyin önceden kestirilemeyeceğini göstermiştir.[38] Siyaset ve vergi tarihi her zaman kendi yolunu bulur.

21. Yüzyılda Kamu Otoritesi ve Sermaye Birikimi

Şimdi AB'nin kurumsal sorunlarından bir adım geriye çekilip, şu soruyu soralım: İdeal bir toplumda, kamu borcunun hangi seviyede olması arzu edilir? Bir kez daha belirtelim, bu soruya verilebilecek kesin bir yanıt yoktur ve bu sorunun yanıtını yalnızca bir toplumun kendine has amaçlarını ve karşı karşıya kaldığı özel sorunları göz önünde bulunduracak demokratik tartışmalar aracılığıyla bulabiliriz. Kesin olan şudur: Tam bir yanıt alabilmek için bu sorunun kapsamını da genişletmek zorundayız. Dolayısıyla soracağımız soru şu olmalıdır: Kamu sermayesinin ve toplam milli sermayenin hangi seviyede olması arzu edilir?

Bu kitapta, sermaye/gelir oranının (β) zaman içindekini değişimini ve ülkeler arasında nasıl farklılaştığını ayrıntılı bir biçimde inceledik. Diğer yandan $\beta = s/g$ denklemi uyarınca, β oranının bir ülkedeki tasarruf ve büyüme oranlarından nasıl etkilendiğini de ele aldık. Ancak ideal β oranının ne olacağı sorusunu henüz sormadık. İdeal bir toplumda sermaye birikimi kaç yıllık milli gelire karşılık gelmelidir? Beş yıllık mı, on yıllık mı, yoksa yirmi yıllık mı? Bu soruya yanıt verebilmek için nasıl bir yol izlememiz gerekir? Bir kere bu soruya kesin bir yanıt vermek olanaklı değildir. Ancak belli bazı hipotezler altında, biriktiği tasavvur edilen sermaye hakkında bir tavan miktar belirleyebiliriz. Sermaye getirisi (r), sermayenin marjinal verimliliğine eşit olduğunda azami birikim seviyesine ulaşılır, sonra da bu oran büyüme oranıyla (g) eşit bir seviyeye düşer. 1961 yılında Edmund Phelps $r = g$ eşitliğini "sermaye birikiminin altın kuralı" olarak adlandırmıştır. Bu altın kuralın, harfiyen ele alındığında, tarihte daha önce karşılaşmadığımız kadar yüksek seviyedeki bir sermaye birikimine işaret etmesi gerekir, çünkü daha önce gördüğümüz üzere, sermayenin getiri oranı, büyüme oranından daima yüksek seyretmiştir. $r > g$ eşitsizliği 19. yüzyıla kadar çok büyüktü (%4-5 oranında bir getiri ve %1'in altındaki bir büyüme oranı) ve aynı durumla

muhtemelen 21. yüzyılda da karşılaşacağız (%4-5 civarındaki ortalama getiri ve uzun vadede muhtemelen %1,5'in pek de üzerine çıkmayacak bir büyüme oranı).[39] Getiri oranının %1'e ya da %1,5'e düşmesi için ne miktarda sermaye birikiminin gerçekleşmesi gerektiğini söylemek çok zor. Ancak bu miktarın, sermaye birikiminin en yoğun olduğu ülkelerde şu anda gözlemlenen altı yedi yıllık milli gelir seviyesinin de çok üstüne çıkacağını söyleyebiliriz. On, on beş yıllık milli gelire karşılık gelen bir seviyeye, belki de bundan bile yüksek seviyelere ulaşması gerekecektir. Sermayenin getirisinin 18. yüzyıl öncesindeki çok yavaş büyüme seviyesine (büyüme oranı %0,2'nin altındaydı) inmesinin, sermaye/gelir oranı cinsinden ne ifade edeceğini tasavvur etmek daha da zordur. Belki de milli gelirin yirmi ya da otuz katına karşılık gelecek miktarda olması gerekir: Böyle bir durumda herkes bolca gayrimenkule, teçhizata, araca vs. sahip olurdu, bu yüzden de sermayeye eklenen her bir birim, yıllık hasılaya %0,2'nin altında bir katkı yapardı.

İşin aslı, bu soru oldukça soyut kalıyor ve altın kural üzerinden verilen yanıtın da pratik açıdan çok yararlı olduğunu söyleyemeyiz. Muhtemelen hiçbir toplum bu seviyede bir sermaye birikimine sahip olamaz. Yine de, altın kuralın altında yatan mantığa göz atmakta fayda var. Bu kuralı kısaca özetleyelim:[40] Altın kural sağlanırsa ($r = g$), sermayenin milli gelirden uzun vadede aldığı pay da tasarruf oranına eşit olacaktır: $\alpha = s$. Buna karşılık r, g'den büyük olduğu sürece ($r > g$), sermayenin milli gelirden uzun vadede aldığı pay da tasarruf oranından büyük olacaktır ($\alpha > s$).[41] Diğer bir ifadeyle, altın kuralın sağlanması için, sermaye birikiminin artık kazanç getirmeyecek bir seviyeye ulaşmış olması gerekir. Ya da daha kesin bir ifadeyle, sermaye o denli birikmiştir ki, sermaye birikimini aynı seviyede tutmak için (milli gelir içindeki payı olarak), yıllık sermaye getirisinin tamamını yeniden yatırıma dönüştürmek gerekir. $\alpha = s$ denkleminin anlamı şudur: Sermayenin tüm getirisi tasarruf olarak ayrılır ve sermayeye geri eklenir. Ancak $r > g$ denklemi sağlanırsa, sermaye uzun vadede getiri elde eder, öyle ki sermaye/gelir oranını aynı seviyede tutmak için sermayenin tüm gelirlerini yeniden yatırıma dönüştürmek gerekmez.

Dolayısıyla altın kuralın bir tür "sermaye doygunluğu" stratejisinden hareket ettiği bariz biçimde görülüyor. Öyle çok sermaye birikmiştir ki rantiyenin tüketebileceği bir şey kalmamıştır geriye; sermayesinin

ekonomi ile aynı hızda büyümesini istiyorsa, tüm getiriyi yeniden yatırıma dönüştürmek zorundadır, toplumsal statüsünü ancak bu yolla muhafaza edebilir. Buna karşılık r'nin g'den büyük olduğu bir durumda, getirinin büyüme oranına eşit bir orandaki kısmını (g) yeniden yatırıma dönüştürmek yetecektir, geri kalanını ise tüketime harcayacaktır (r-g). r > g eşitsizliği rantiye toplumlarının temelidir. Getiri oranını büyüme oranı seviyesine indirmeye yetecek kadar sermaye biriktirmek de rantiye saltanatının sonunu getirebilir.

Peki ama, bu amaca ulaşmak için en uygun yol bu mudur? Sermaye sahipleri ya da bir bütün olarak toplum, neden bu kadar çok sermaye biriktirir? Gerçekte, altın kuralı yaratan mantığın sadece bir üst limit getirdiğini, ancak bu limite ulaşılmasını hiçbir şekilde meşrulaştırmadığını akılda tutmak gerekiyor.[42] Pratikte ise, rantiyelerle mücadele etmenin, özellikle vergi ile yürütülebilecek çok daha basit ve etkin başka yolları vardır: Birkaç nesli tüketimden yoksun bırakacak, milli gelirin onlarca katı değerinde bir sermaye biriktirmenin lüzumu yoktur.[43] Meseleye teorik açıdan yaklaşırsak, her şeyin büyümenin kaynakları prensibine bağlı olduğunu görürüz. Sermaye birikimini altın kuralın gerektirdiği seviyeye taşımak, ancak verimliliğin artmadığı ve büyümenin kaynağının sadece demografik olduğu bir durumda anlam ifade eder. Örneğin, nüfustaki büyümenin sonsuza dek %1 seviyesinde olduğunu, insanların son derece sabırlı olduğunu ve herkesin gelecek nesiller için fedakârlık yaptığını varsayalım: Böyle bir durumda kişi başına tüketimi uzun vadede en üst düzeye çıkarmanın doğru yolu da getiri oranını %1'e düşürecek kadar çok sermaye biriktirmek olacaktır. Ancak bu mantığın sınırlarını derhal kavrıyoruz. Öncelikle, demografik büyümenin sonsuz olduğunu varsaymak oldukça tuhaftır, zira gelecek nesillerin doğurganlık tercihlerini bilemeyiz ve bu tercihler için nesilleri sorumlu tutamayız (gebeliği önlemek için az gelişmiş bir tekniğin kullanıldığı bir dünya hayal etmiyorsak elbette). Diğer yandan, demografik büyüme sıfırsa, insan sonsuz miktarda sermaye biriktirebilir: Sermaye az da olsa kazanç getirdiği sürece, mevcut neslin hiçbir şey tüketmeyip, mümkün olduğunca sermaye biriktirmesi gelecek nesillerin lehine olacaktır. Üstü kapalı bir biçimde demografik büyümenin ve verimlilik artışının sıfır olduğunu varsayan Marx'a göre, kapitalistlerin sonsuz sermaye biriktirme arzusunun varacağı kaçınılmaz sonuç budur ve nihayetinde de

kapitalizmin çökmesine ve üretim araçlarının mülkiyetinin kolektif hale gelmesine yol açar. O zaman kurulan sovyet devleti de, ortak fayda adına endüstriyel sermaye ve makineleşmede sınırsız bir birikime gider: Planlamadan sorumlu otoritelerin hangi noktada durmaları gerektiğini ise kimse bilmez.[44]

Verimlilik oranı artıya geçtiği andan itibaren, sermaye birikim süreci de $\beta = s/g$ yasasıyla dengelenir. Toplum açısından optimal olanı tespit etmek bu noktadan sonra daha da zorlaşır. Verimliliğin sonsuza dek yılda %1 oranında artacağı baştan biliniyorsa, gelecek nesillerin verimliliği ve refah düzeyi çok daha yüksek olacaktır. Bu şartlar altında sermaye birikimi için bugünkü tüketimi feda etmek mantıklı mıdır? Farklı nesillerin yaşam koşullarını nasıl ve neye göre kıyasladığına bağlı olarak, insan dilediği sonuca varabilir: Gelecek nesillere (çevre kirliliği dışında) hiçbir şey bırakmamanın ya da altın kurala sadık kalmanın daha iyi fikir olacağını düşünmek ya da bu iki uç fikir arasındaki herhangi bir tüketim-birikim bileşimini mantıklı kabul etmek mümkündür. Altın kuralın faydasının pratik açıdan sınırlı olduğu açıktır.[45]

Gerçekte, gelecek nesillere bırakacağımız sermayenin miktarına karar vermek gibi karmaşık bir meseleyi, matematiksel bir formülle çözemeyeceğimizi anlamak için basit bir akıl yürütme yeterlidir. Buna rağmen, bu kitapta altın kural etrafında dönen kuramsal tartışmalara yer vermemin nedeni, 21. yüzyıl başında Avrupa'da gündeme gelen bütçe açıkları ve küresel ısınma konularındaki tartışmalar üzerinde etkili olmasıdır.

Yargı ve Politika

Öncelikle "altın kural" kavramı, Avrupa'da kamu açıkları etrafında dönen tartışmalar çerçevesinde tamamen farklı bir anlamda kullanılmıştır.[46] 1992 yılında avro yaratıldığında, Maastricht Anlaşması'yla üye devletlerin bütçe açıklarının GSYH'lerinin %3'ünü ve toplam kamu borçlarının da GSYH'lerinin %60'nı geçmemesi konusunda anlaşmaya varılmıştı.[47] Bu oran tercihlerinin neye göre belirlendiği, hangi mantığın neticesi olduğu asla tam olarak açıklanmamıştır.[48] İşin doğrusu, kamu aktifleri ve daha genel olarak toplam milli sermaye dikkate alınmazsa, kamu borcu için hangi seviyenin uygun olacağını rasyonel olarak izah etmek güçleşir. Tarihte başka bir örneğiyle karşılaşmadığı-

mız (örneğin, Amerikan, İngiliz ya da Japon parlamentoları kendilerine asla bu türden kurallar koymamışlardır) bu kısıtlayıcı ölçütlerin arkasındaki asıl gerekçeden yukarıda söz etmiştik. Bu durumun, üye ülkelerin borçlarını tek bir havuzda toplamadan ve bütçe açıklarının seviyesi konusunda eşgüdüm sağlamadan, devletsiz bir para birimi yaratmanın kaçınılmaz bir neticesi olduğunu söyleyebiliriz. Avro bölgesi için, farklı üye ülkelerin açıklarının sınırlarını belirleme ve bu konuda ülkeler arası eşgüdümü sağlama yetkisine sahip, bütçeden sorumlu bir parlamento yaratılacak olsa, Maastricht'in getirdiği ölçütlere gerek kalmazdı. O zaman hükümran ve demokratik bir tercih söz konusu olurdu ve böyle tercihleri baştan kısıtlamayı, hele böylesi kuralları anayasalara sokmayı izah edebilecek hiçbir makul gerekçe bulunamaz. Bütçe birliğinin inşasının daha yeni başladığı düşünülürse, güven tesis etmek için bazı özel kurallara elbette ihtiyaç duyulabilir. Ancak asla erişilemeyecek açık ve borç hedeflerini kalıcılaştırmanın, gelecek nesillerin bu konuda kendi politik kararlarını almasına engel teşkil etmenin âlemi yoktur.

Daha açık bir biçimde ifade edelim: Kamu borcundan özel bir haz alıyor değilim, daha önce de birçok kez belirttiğim gibi, borç ters yönlü, yoksuldan zengine, mütevazı tasarruflara sahip olanlardan devlete borç verebilecek durumda olanlara (aslında devlete borç değil, vergi vermesi gerekenler) doğru ilerleyen bir yeniden dağılımı teşvik eder. 20. yüzyılın ortasından ve savaş sonrası dönemdeki borç tanımama (ya da enflasyonla borcun daralması) vakalarından sonra, kamu borcu ve onun sunduğu toplumsal yeniden dağılım olanakları konusunda bazı tehlikeli yanılsamalar ortaya çıkmıştır, bu yanılsamalardan derhal kurtulmalıyız.

Bu bütçe kıstaslarını kanuni ya da anayasal bir metne kazımanın pek de tedbirli bir hareket olmadığını düşündüren birçok sebep sayabiliriz. Öncelikle, tarihsel tecrübenin gösterdiği üzere, ciddi bir kriz durumunda, krizden önce hayal edilmesi mümkün olmayan cinsten bazı bütçe kararlarının ivedilikle verilmesi zorunluluğu doğar. Bu kararları bir anayasa yargıcının takdirine (ya da bir bilirkişi komitesi kararına) bırakmak, demokrasiden adım adım uzaklaşmak anlamına gelecektir. Her durumda bunun da kendine göre riskleri vardır. Tarih, anayasa yargıçlarının vergilere ya da bütçeye dair yasaları fazlasıyla geniş ve keyfi bir biçimde –genelde muhafazakâr bir tavırla– yorumlamak gibi

talihsiz bir eğilime sahip olduklarını gösteriyor.[49] Bu muhafazakâr yargı özellikle Avrupa açısından tehlike arz ediyor, zira Avrupa'da insanlara, mallara ve sermayeye tanınan serbest dolaşım hakkı, devletlerin genel çıkarları, vergi koyma dâhil çeşitli yollarla koruma haklarının genellikle önüne çıkarılmaktadır.

Son olarak, borç ve açıkların seviyesini, milli serveti etkileyen sayısız başka faktörü hesaba katmadan belirlemenin doğru sonucu vermeyeceğinin de altını çizmemiz gerekiyor. Bugün, erişebildiğimiz tüm veriler ışığında, Avrupa'nın toplam servetinin daha önce hiç bulunmadığı kadar yüksek bir seviyede olduğunu görüyoruz. Net kamu serveti, kamu borcunun varlığı sebebiyle sıfıra yakın bir seviyede seyretmektedir, ancak net özel servet gerçekten çok yüksek seviyededir, öyle ki bu ikisinin toplam tutarı yüz senedir hiç bu kadar büyük olmamıştı. Dolayısıyla çocuklarımıza ve torunlarımıza miras olarak utanç verici bir borç yükü bırakacağımız ve başımızı öne eğip bağışlanmak için yalvarmamız gerektiği düşüncesinin hiçbir anlam ifade etmediğini söyleyebiliriz. Avrupa ulusları bugüne dek asla bu denli zengin olmamıştı. Buna karşılık, kesin ve yeterince utanç verici olan şudur: Bu muazzam sermaye kesinlikle eşit olmayan bir biçimde dağıtılmıştır. Özel servet devletin yoksulluğunun sırtında yükselmektedir ve bunun özellikle talihsiz bir başka neticesi daha vardır: Bugün bu borçların faizine, yükseköğrenime harcadığımızdan daha çok para harcıyoruz. Aslında yeni bir olay söz konusu değil: Büyüme 1970-1980'lerden bu yana yavaşladığı için, kamu maliyesinin sırtına korkunç bir borç yükünün bindiği bir dönemden geçiyoruz.[50] Borcun mümkün olan en kısa sürede, ideal çözüm olarak bir kereye mahsus, artan oranlı bir özel sermaye vergisiyle ya da onun yerine enflasyon aracılığıyla azaltılması da bu nedenle önem taşıyor. Her durumda bu kararın, demokratik bir tartışmanın neticesinde bir parlamento tarafından alınması gerekir.[51]

İklim Değişikliği ve Kamu Sermayesi

Altın kuralla ilgili bu sorunların yansımalarını görebileceğimiz ikinci önemli konu ise iklim değişimi, daha genel ifadeyle doğal sermayenin, yani doğal kaynakların 21. yüzyıldaki olası tükenişidir. Küresel açıdan baktığımızda, bunun dünyanın uzun vadedeki başlıca endişesi olduğu-

nu görüyoruz. 2006 yılında yayımlanan Stern Raporu, yüzyılın sonuna dek doğaya verilmesi olası bir tahribatın maliyetini hesaplamış ve bazı senaryolara göre bu maliyetin her yıl dünyanın toplam GSYH'sinin onlarca puanına karşılık geleceğini öne sürmüştür. Ekonomistlerin Stern Raporu'na dair tartışmaları büyük ölçüde gelecekteki tahribatın boyutunun hangi sosyal indirim oranına tabi tutulacağı sorusu etrafında dönmektedir. Bir İngiliz olan Nicholas Stern, nispeten düşük, neredeyse büyüme oranına eşit bir sosyal indirim oranı önermektedir (yıllık %1-1,5), bu varsayıma göre mevcut nesiller açısından gelecekteki tahribat şimdiden çok büyük gözükmektedir. Bir Amerikalı olan William Nordhaus, sermayenin ortalama getirisine yakın bir sosyal indirim oranı kullanılması gerektiğini (yıllık %4-4,5) ileri sürmüştür, böyle bir tercih ise gelecekte yaşanacak felaketleri çok daha az endişe verici hale getirir. Diğer bir ifadeyle, gelecekteki felaketlerin maliyeti konusundaki her bir toplumsal uzlaşma (tüm belirsizliklere rağmen), apayrı bir sonucu da beraberinde getirecektir. Stern'e göre, insanlığın küresel refahının bundan göreceği zarar o denli büyüktür ki, gelecekte yaşanacak bir iklim değişikliğinin etkilerini azaltmak için GSYH'nin en azından 5 puanını bugün harcama seçeneğini de değerlendirmemiz gerekir. Nordhaus'a göre ise, gelecek nesillerin bizden daha zengin ve üretken olacakları kesindir, dolayısıyla böyle bir harcama tamamen mantık dışıdır. Gelecek nesiller, gerekirse daha az tüketerek bununla baş etmenin bir yolunu bulacaklardır ve bu her durumda Stern'in önerdiği harcamalardan daha az maliyetli olacaktır. Tüm bu bilimsel hesaplamaların vardığı sonuç da özet olarak budur.

Bir seçim yapmam gerekirse, Stern'in vardığı sonuçların Nordhaus'un vardığı sonuçlardan daha mantıklı göründüğünü söyleyebilirim; Nordhaus'un iyimserliği sahiden etkileyici, karbon salınımına hiçbir sınırlama getirmeyen ABD stratejileriyle de tutarlılık arz ediyor, üstelik zamanlaması da manidar, ancak nihai olarak pek de ikna edici değil.[52] Bana kalırsa, sosyal indirim oranı hakkındaki bu nispeten soyut tartışma, meselenin özünü gözden kaçırıyor. Pratikte ise özellikle Avrupa'daki, aynı zamanda Çin ya da ABD'deki tartışmalarda, çevreyi kirletmeyen teknolojilerin ve dünyanın hidrokarbondan tamamen kurtulmasına yetecek, yenilenebilir enerji kaynaklarının keşfedilmesi için büyük yatırımlar yapılması gerektiğini daha sık duymaya başladık. "Ekolojik atılım politikası" tartışmaları özellikle Avrupa'da çok revaçta, zira Avrupa'da birçok

kişi böyle bir hamleyi bugünün ekonomik durgunluğundan bir çıkış yolu olarak görüyor. Birçok ülkenin bugün çok düşük oranlı faizlerle borçlanabilmesi de bu stratejiyi oldukça cazip kılıyor. Peki ya devletler? Özel yatırımcılar sermayelerini nereye harcayacaklarını veya yatıracaklarını bilemiyorlarsa, doğal sermayedeki olası bir yıpranmayı bertaraf etmek için, gelecek açısından gerekli bu yatırımları niye devletler yapmasın?[53]

Bu konu, gelecek yıllarda da başlıca tartışma konularımızdan biri olacak. Endişelenmemiz gereken asıl konu kamu borçları değildir (kamu borçları toplam özel sermayeden çok daha azdır ve tasfiye edilmeleri de düşünüldüğü kadar zor olmayabilir). Asıl acil olan, eğitim sermayesinin artırılması ve doğal sermayedeki tahribatın önlenmesidir. Bununla mücadele etmek çok daha zordur, zira sera etkisinden kalem oynatarak (ya da sermaye vergisiyle ki bu da aynı hesaba geliyor) kurtulmamız mümkün değildir. Asıl soru şu: Stern'in haklı olduğunu ve her yıl GSYH'mizin %5'ini bu felaketin önüne geçmek için harcamanın makul olduğunu düşünelim. Peki, bu yatırımları kim yapacak ve bu çabaları kim organize edecek? Bu büyüklükte bir kamu yatırımından söz ediyorsak, mesela gelişmiş ülkelerin toplamında bugün yapılan yatırıma denk bir büyüklüğün söz konusu olduğunu görmek gerekiyor.[54] Eğer özel yatırımlardan söz ediyorsak, kamu finansmanı yollarını ve neticede ortaya çıkacak teknolojilerin mülkiyet haklarının ve patentlerinin kime ait olacağını kesin olarak belirlemek zorundayız. Yenilenebilir enerji kaynakları konusunda hızlı bir gelişme için araştırmalara mı güvenmeliyiz, yoksa hidrokarbon kullanımımıza derhal ciddi sınırlamalar mı getirmeliyiz? Muhtemelen en doğrusu tüm araçları değerlendirmemizi sağlayacak dengeli bir strateji belirlemek olacaktır.[55] Sağduyu böyle söylese de hiç kimse bu zorluklarla nasıl baş edebileceğimizi ve 21. yüzyılda doğal sermayede yaşanacak bu olası yıpranmaya engel olmak konusunda devletin nasıl bir rol üstleneceğini bilmiyor.

Ekonomik Şeffaflık ve Sermayenin Demokratik Yollarla Denetimi

Daha genel anlamda, gelecek yılların en önemli meselesi sermaye için yeni mülkiyet ve yeni demokratik denetim biçimlerinin geliştirilmesi olacak, bence bunu özellikle vurgulamak gerekiyor. Bugün kamu sermayesi

ile özel sermayeyi birbirinden ayıran çizgi, Berlin Duvarı yıkıldıktan sonra tahayyül edildiği kadar belirgin bir çizgi değildir. Belirttiğimiz üzere, eğitim, sağlık, kültür ve medya gibi çeşitli iş kollarında, örgütlenmenin ve mülkiyetin hâkim biçimlerinin, saf özel sermaye (tamamı hissedarlara ait anonim şirket modeline göre tasarlanmış) ve saf kamu sermayesinin (tüm yatırım kararlarını idarenin verdiği benzer bir *top/down* [yukarıdan aşağıya] mantığına dayalı) çift kutuplu zıt paradigmalarıyla hiçbir ilgisi kalmamış alanlar mevcuttur. El altındaki bilgilerin de, her bir bireyin kabiliyetlerinin de kullanılmasına izin veren çok sayıda ara örgütlenme biçimi mevcuttur. Ortak kararlar almak söz konusu olduğunda, piyasa ve oy sandığı iki zıt ucu oluştururlar. Yeni demokratik katılım biçimleri ve yeni yönetim yöntemleri ise keşfedilmeyi beklemektedir.[56]

Sermayeyi demokratik yollarla denetlemenin birçok biçimi vardır, ancak bu denetleme biçimleri büyük ölçüde tarafların bilgiye erişimlerinin olup olmadığına bağlıdır. Ekonomik ve finansal şeffaflık yalnızca vergi açısından önem taşımaz, demokratik yönetim ve katılım açısından da temel öneme sahiptir. Bu anlamda, asıl mesele bireylerin gelir ve servetlerindeki şeffaflık değildir; bu konu, siyasi sorumluların servetleri söz konusu olduğunda[57] veya bir güven bunalımını gidermek için başka yol kalmadığında önem taşır; bu tür özel durumlar söz konusu olmadığı sürece, pek de ilginç sayılmaz.[58] Genel kurala göre, ortak bir eylem açısından asıl önem taşıyan şey özel şirketlerin (aynı zamanda kamu kuruluşlarının) mali tablolarının ayrıntılı olarak yayımlanmasıdır. Şirketlerin bugün yayımlamakla yükümlü olduğu mali bilgiler, bırakın kurumsal kararlara müdahale etmeyi, işçilerin ve sıradan vatandaşların bu kararlar hakkında fikir sahibi olmasına dahi izin vermemektedir. Somut bir örnek vermek için, bu kitabın en başında sözünü ettiğimiz vakayı ele alalım: Ağustos 2012'de grevdeki otuz dört işçinin öldürüldüğü Marikana platin madeninin sahibi olan Lonmin şirketinin açıklanmış mali tabloları, madenin ürettiği servetin kâr ve ücret arasında nasıl bölüştürüldüğünün hesaplanmasına izin verecek bilgileri bile içermez. Dünyanın neresinde olursa olsun şirketlerin yayımladığı mali tablolar genellikle böyle bir karaktere sahiptir: Bilgiler gerçekte ne olup bittiğini olabildiğince az gösteren, oldukça geniş istatistiki kategorilere ayrılmıştır, daha ayrıntılı bilgiler ise sadece yatırımcılara sunulur.[59] İşçilerin ve işçi temsilcilerinin şirketin gerçek ekonomik durumuna dair yeterince bilgilendirilmedikle-

rini söylemek bu nedenle çok kolaydır. Mali ve finansal konularda gerçek bir şeffaflık ya da gerçek bir bilgi paylaşımı olmadan ekonomide demokrasiden söz edemeyiz. Buna karşılık, kurumsal karar alma sürecine müdahale edebilme hakkı olmadan da (ücretli işçilerin şirketlerin yürütme kurullarında temsil edilmesi gibi), şeffaflık hiçbir işe yaramaz. Bilgi vergi kurumlarını ve demokratik kurumları beslemelidir, yoksa bilginin kendisi bir amaç değildir. Demokrasinin bir gün yeniden kapitalizmin denetimini eline geçirebilmesi için, öncelikle demokrasi ve sermayenin somut biçimlerinin (kurumlarının) sürekli baştan keşfedilmesi gerektiği ilkesi kabul edilmelidir.[60]

Sonuç

Bu kitapta servet ve gelir dağılımının dinamiklerinin 18. yüzyıldan bu yana geçirdiği değişime dair bilgilerimizin mevcut durumunu sunmaya ve bu tecrübelerden, yeni başlayan yüzyılda bize rehberlik edebilecek dersler çıkarmaya çalıştım.

Yineleyelim: Bu kitapta bir araya getirilen kaynaklar, daha önceki çalışmalarda kullanılanlardan çok daha kapsamlı olmakla birlikte, kusursuz veya eksiksiz diye nitelendirilemezler. Vardığım tüm sonuçlar doğaları gereği kesinlik arz etmemektedir ve sorgulanmaları, tartışılmaları gerekir. Sosyal bilimler alanındaki araştırmaların amacı, tüm karşıt görüşlerin dillendirildiği kamusal ve demokratik tartışmaların yerine geçecek matematiksel kesinlikler üretmek değildir.

Kapitalizmin Temel Çelişkisi: r > g

Araştırmamdan çıkan genel sonuç şudur: Özel mülkiyete dayanan bir piyasa ekonomisinin dinamikleri -kendi haline bırakılırsa- özellikle bilgi ve becerilerin yaygınlaşmasından kaynaklanan, önemli yakınsama kuvvetlerinin yanı sıra, demokratik toplumlara ve bu toplumların temelinde yer alan sosyal adalet değerlerine karşı potansiyel bir tehdit oluşturan, güçlü ıraksama kuvvetleri de içermektedir.

İstikrar bozucu temel kuvvet, özel sermayenin getiri oranının (r), gelir ve üretimdeki artış oranından (g) kuvvetle ve sürekli daha büyük olmasıdır.

r > g eşitsizliği, geçmişte biriktirilmiş servetin, üretimden ve ücretlerden çok daha süratli büyüdüğünü göstermektedir. Bu eşitsizlik temel bir mantıksal çelişkiyi ifade eder. Girişimci –kaçınılmaz olarak– rantiyeye dönüşme ve emeğinden başka hiçbir şeye sahip olmayanlar üzerinde giderek artan bir hâkimiyet kurma eğilimi içine girer. Sermaye bir kez oluştuktan sonra, üretim artışından daha hızlı bir şekilde kendini yeniden üretir. Geçmiş, geleceği yutar.

Bu durumun, zenginliğin paylaşımının uzun vadeli dinamikleri üzerinde korkunç neticeleri olabilir, hele ki buna başlangıç sermayesinin ölçeğinin sermaye getirisinde yarattığı eşitsizlikleri ve servet eşitsizliklerindeki ıraksamanın dünya ölçeğinde cereyan etmesini ekleyecek olursak tablo daha da vahimleşir.

Bu sorun basit bir çözümle giderilemeyecek kadar büyüktür. Eğitime, bilgiye ve çevreyi kirletmeyen teknolojilere yatırım yapılarak, büyüme elbette teşvik edilebilir. Ancak bunlardan hiçbiri yıllık büyüme oranını %4-5 oranına çıkarmaya yetmez. Tarih, yalnızca gelişmiş ülkelere yetişmeye çalışan ülkelerin –İkinci Dünya Savaşı'dan sonraki *Otuz Altın Yıl* boyunca Avrupa'da ya da bugün Çin ve diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi– böyle bir ritimle büyüyebileceğini gösteriyor. Teknolojik gelişimin ön saflarında yer alan ülkelerdeki –ve dolayısıyla er ya da geç dünyanın tamamındaki– büyümenin, hangi ekonomi politikaları benimsenirse benimsensin, uzun vadede %1-1,5 seviyesini geçmeyeceğini düşünmek için yeterince sebebimiz var.[1]

Sermayenin ortalama getirisinin %4-5 seviyesinde olduğunu düşünürsek, r > g eşitsizliğinin hem tarihte her zaman, hem de 19. yüzyıl boyunca ve Birinci Dünya Savaşı arifesinde de olduğu gibi, 21. yüzyıla da damgasını vuracağı söylenebilir. 20. yüzyılda, geçmişin izlerini yok eden ve sermaye getirisini ciddi bir biçimde azaltarak kapitalizmin ve onun temel çelişkisinin (r > g) yapısal bakımdan aşıldığı yanılsamasını yaratan dünya savaşlarının kendisidir.

Sermayeden, sermaye getirisini büyüme oranının altına çekmeye yetecek kadar ağır bir vergi alınması elbette mümkündür. Ancak bunu hiçbir ayrım gözetmeden ve bu denli ağır bir biçimde uygulamaya kalkarsak, birikim mekanizmasının bozulması ve dolayısıyla da büyüme oranının daha da düşmesi riskiyle karşı karşıya kalırız. O zaman girişimciler rantiyeye dönüşmeye vakit bulamaz, çünkü geride girişimci diye bir şey de kalmaz.

En doğru çözüm sermayeye yıllık artan oranlı bir vergi uygulanmasıdır. Böyle bir vergi, rekabeti ve yeni birikimlerin ortaya çıkması için gereken koşulları muhafaza ederken, eşitsizliğin giderek artmasının önüne geçilmesini de mümkün kılacaktır. Mesela 1 milyon avronun altındaki sermayelere %0,1-0,5, 1 milyon-5 milyon avro arasındaki sermayelere %1, 5 milyon-10 milyon avro arasındaki sermayelere %2 oranında ve yüzlerce milyon ya da birkaç milyar avro değerindeki sermayelere ise %5-10 seviyelerine varan bir oranda vergi uygulanmasını öngören bir tarifenin olanaklı olup olmadığını tartışmıştık. Böyle bir vergi, piyasanın kendi kendini düzenlemesinin en ateşli savunucularını bile endişelendirmesi gereken ve uzun vadede sürdürülmesi olanaksız bir hızla büyüyen küresel servet eşitsizliğini belli bir seviyede tutmamıza yardımcı olacaktır. Tarihsel tecrübe, böylesine devasa eşitsizliklerin girişimci ruhla hiçbir ilgisi olmadığını ve büyüme açısından da hiçbir fayda sağlamadığını göstermektedir. Kitabın başında İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nden (1789) alıntıladığımız anlamlı ifadede yer alan "ortak fayda"ya da hiçbir katkısı yoktur.

Sorun, bu çözümün, yani artan oranlı sermaye vergisinin ileri düzeyde bir uluslararası eşgüdümü ve bölgesel seviyede bir politik entegrasyonu gerektirmesidir. Böyle bir vergi, önceki toplumsal uzlaşmaların şekillendirdiği ulus-devletler tarafından hayata geçirilemez. Birçok kişi, daha geniş kapsamlı bir eşgüdüm ve politik entegrasyona doğru –örneğin AB bünyesinde– ilerlemenin daha "tam" bir rekabete sahip büyük bir piyasa kurulması dışında hiçbir yenilik getirmeyeceğinden ve böyle bir girişimin (20. yüzyıl şoklarının ardından birçok Avrupa ülkesinde sabırla inşa edilen sosyal devlet başta olmak üzere) mevcut kazanımların da temelini sarsacağından endişe duymaktadır. Oysa saf ve tam bir rekabet $r > g$ eşitsizliği konusunda hiçbir şeyi değiştiremez, zira $r > g$ eşitsizliği piyasanın "eksik rekabet" piyasası olmasının neticesi değildir, durum bunun tam tersidir. Anılan risk mevcuttur, ama bu konuda alternatif bir çözüm bulunduğunu sanmıyorum. Kapitalizmin kontrolünü yeniden ele geçirmek istiyorsak, demokrasiyi özellikle de Avrupa ölçeğinde en uç noktaya taşımaktan başka bir çare bulunmuyor. Daha büyük politik toplulukların, ABD'nin ya da Çin'in seçenekleri daha çeşitlidir. Ancak dünya ekonomisi ölçeğinde yakında minicik

kalacak küçük Avrupa ülkeleri içe kapanmaya kalkarsa, bugün AB'nin yarattıklarından daha büyük hayal kırıklıklarıyla karşılaşabilirler.

Çok sayıda sosyal politikanın ve vergi politikasının modernize edilmesi, gelecek yüzyılın başlıca tartışma konularından biri olacak özel mülkiyet ile kamu mülkiyeti arasında yer alacak karma mülkiyet tarzlarının ve yeni katılımcı yönetim biçimlerinin geliştirilmesi için doğru zemin hâlâ ulusal devlettir. Ancak 21. yüzyılın servete dayalı küresel kapitalizminin etkin bir biçimde düzenlenmesini sağlayacak tek şey bölgesel seviyedeki politik entegrasyondur.

Politik ve Tarihsel Ekonomi

Ekonomi ve sosyal bilimler hakkında da birkaç söz etmek istiyorum. Giriş bölümünde açıkladığım gibi, ben ekonomiyi tarih, sosyoloji, antropoloji ve siyaset bilimi gibi sosyal bilimlerin bir kolu olarak değerlendiriyorum. Umarım bu kitap, bununla neyi kastettiğimi kısmen örneklemiştir. "Ekonomi bilimi" ifadesinden pek hoşlanmıyorum, bana aşırı derece küstahça geliyor, zira bu ifade ekonominin diğer sosyal bilimlerden daha bilimsel olduğu gibi bir iddiayı taşıyor. Ben daha çok "ekonomi politik" ifadesini tercih ediyorum; modası geçmiş gibi görünse de, sosyal bilimler içinde ekonominin kendine özgü ve kabul edilebilir tek farkını güzel yansıtıyor: Bu fark, ekonominin politik, normatif ve ahlaki hedefleri olmasıdır.

Ekonomi politik ortaya çıktığı günden bu yana bilimsel, en azından rasyonel, sistematik ve yöntemli bir biçimde bir ülkenin ekonomik ve toplumsal örgütlenmesinde devletin ideal rolünün ne olabileceğini, hangi kamu politikaları ve kurumlarıyla ideal bir topluma daha çok yaklaşılabileceğini araştırmayı sürdürmektedir. Her yurttaşın uzman olduğu bir konuyu, iyilik ve kötülüğü incelemeye kalkışmak gibi inanılmaz bir iddia bazı okurların gülümsemesine yol açabilir ve çoğunlukla ya istismar edilir ya da en azından abartılır. Ancak şurası muhakkak ki bu araştırma gerekli, hatta vazgeçilmezdir, zira kamusal tartışmadan ve politik yüzleşmelerden kaçınmak ve tüm söylemleri ya da tüm istatistikleri yorumlama veya yapı sökümüne uğratma rolüyle yetinmek, sosyal bilimler alanında çalışan araştırmacılar için çok kolaycı bir yoldur. Sosyal bilimler alanında çalışan araştırmacılar da tüm entelektüeller ve tüm yurttaşlar

gibi kamusal tartışmaya katılmak zorundadırlar. Adalet, demokrasi ve dünya barışı gibi önemli ancak soyut kavramları dillendirmek bu katılımı sağlamaya yetmez. İster sosyal devlet, ister vergi sistemi ya da kamu borcu söz konusu olsun, her konuda seçim yapmak ve belli kurumlar ya da politikalarla ilgili belli bir tavır almak zorundadırlar. Herkes kendisine ait bir alan içinde siyaset yapar. Bir yanda politik sorumluluğu üstlenmiş elitler, diğer yanda ise tüm sorumluluğu dört-beş yılda bir seçim sandığına oy atmaktan ibaret olan bir yorumcu ve izleyici ordusu yoktur, böyle bir ayrımdan söz edemeyiz. Araştırmacı ve yurttaşın farklı dünyalarda yaşadığı, araştırmacının araçlarla, vatandaşın ise neticeyle ilgilendiği düşüncesinin bir yanılsama olduğuna inanıyorum. Anlaşılabilir olsa da, bana asıl tehlikeli gelen düşünce tam da budur.

Ekonomistler çok uzun süre kimliklerini sözde bilimsel yöntemlerinden hareketle tanımlamaya çalışmışlardır. Gerçekte ise bu yöntemler, çoğu zaman ortalığı kalabalık gösterip, içeriğin boşluğunu maskelemeye yarayan matematiksel modellerin aşırı kullanımına dayanmaktadır. Ekonomik olgulara net bir açıklama getirmeyen, toplumsal ve politik sorunlara kesin bir çözüm sunmayan saf teorik spekülasyonlara çok fazla enerji harcanmıştır, halen de harcanmaktadır. Ekonomi alanındaki araştırmacılar bugün kontrollü deneylere dayanan ampirik yöntemler konusunda fazlasıyla heveslidir. Bu yöntemler makul seviyede kullanıldıkları takdirde çok faydalı olabilirler ve bazı ekonomistleri daha somut sorulara, saha bilgisine (zamanı gelmişti) sevk edebilirler. Ancak bu yeni yaklaşımlar da kimi zaman bir bilimsellik yanılsaması yaratmaktan kendilerini alamazlar. Örneğin, ele alınan sorunun çok da önemli olmadığı unutulup saf ve gerçek bir nedenselliğin varlığını kanıtlamak için çok fazla zaman harcanır. Bu yöntemler çoğu zaman tarihten çıkan derslerin ihmal edilmesine ve tarihsel tecrübenin hâlâ başlıca bilgi kaynağımız olduğunun unutulmasına yol açarlar. Birinci Dünya Savaşı yaşanmamış ya da gelir vergisi ve paylaşıma dayalı bir emeklilik sistemi yaratılmamış gibi davranarak 20. yüzyıl tarihini yeni baştan yazamayız. Tarihteki nedensellik ilişkilerini kanıtlamak her zaman çok zordur. Belli bir politikanın belli bir sonuca yol açtığından kesin emin olabilir miyiz? Bunun başka bir sebebi olamaz mı? Tarihsel araştırmadan, özellikle de geçtiğimiz yüzyılın incelenmesinden çıkarabileceğimiz, kusurlu dersler paha biçilmez ve yeri doldurulmaz bir yere sahiptir; hiçbir kontrollü

deney onların yerini tutamaz. Faydalı olmak için, ekonomistler her şeyden önce kendi yöntem tercihlerinde daha pragmatik olmayı öğrenmek, ellerindeki tüm araçları kullanmak ve dolayısıyla da diğer sosyal bilimlerle çok daha yakın bir temas içinde çalışmak zorundadırlar.

Buna karşılık, diğer sosyal bilim disiplinlerinde çalışan araştırmacılar da ekonomik olguları incelemeyi ekonomistlere terk etmemeli, karşılarına bir rakam çıkar çıkmaz koşarak uzaklaşmaktan veya sahtekârlık diye haykırıp her rakamın toplumsal bir kurgu olduğunu söylemekle yetinmekten vazgeçmelidirler. Neticede bu iki kaçış da aynı hesaba gelir, zira her ikisi de araştırma alanının başkalarına terk edilmesine yol açar.

En Yoksulların Payına Düşen

"Çağdaş toplumun çeşitli sınıflarının elde ettiği gelirler, bilimsel araştırma araştırma alanının dışında kaldıkları sürece, geçerli bir ekonomik ve toplumsal tarih üretmeye dair umutların hepsi boşa çıkacaktır." Jean Bouvier, François Furet ve Marcel Gillet'nin 1965 yılında yayımlanan *Le mouvement du profit en France au 19e siecle* [19. Yüzyılda Fransa'daki Kâr Hareketleri] isimli eseri bu hayranlık verici cümleyle başlar. Bu kitap yeniden okunmayı hak etmektedir; çünkü bir yandan, 20. yüzyılda Fransa'da ortaya çıkan (esasen 1930'lardan 1970'lere dek süren) "seriler" üzerinden tarih yazımı eğilimini tüm karakteristik meziyetleri ve hatalarıyla örnekleyen bir eserdir. Diğer yandan, François Furet'nin düşünsel güzergâhı bu araştırma programının artık kullanılmamasının haklı ve haksız tüm gerekçelerini mükemmel bir biçimde yansıtmaktadır.

Furet gelecek vaat eden genç bir tarihçi olarak kariyerine başladığında, çağdaş araştırmaların merkezinde yer aldığını düşündüğü bir konuyu seçmişti: "Çağdaş toplumun çeşitli sınıflarının gelirleri." Kitap oldukça titiz bir çalışmanın eseridir, tüm önyargılardan özenle kaçınır ve her şeyden evvel veri toplamak ve olguları ortaya koymak peşindedir. Ancak Furet'nin bu alandaki ilk ve son eseri olmuştur. 1977 yılında yayımlanan, Jacques Ozouf ile birlikte yazdığı muhteşem *Lire et ecrire* [Okamak ve Yazmak] isimli kitabı "Calvin'den Jules Ferry'ye Fransa'da okuryazarlık" konusunu ele almaktadır. Seriler oluşturmak isteğiyle bu kitapta

da karşılaşıyoruz, ancak bu kez endüstriyel kârlar değil, okuryazarlık oranları, öğretmen sayısı ve eğitim masrafları söz konusudur. Ancak Furet esas olarak Fransız Devrimi'nin politik ve kültürel tarihi hakkındaki çalışmalarıyla ün kazanmıştır. Bu çalışmalarda "çağdaş toplumun farklı sınıflarının gelirleri"ne dair izler bulmak mümkün değildir; Fransız Devrimi konusunda çalışan (o dönem aşırı derecede dogmatik ve özellikle Sorbonne'da hâkim konumda olan) Marksist tarihçilere karşı 1970'lere dek sürdürdüğü mücadeleyle meşgul olan bu büyük tarihçinin her türlü ekonomik ve toplumsal tarih biçimini neredeyse reddetme noktasına geldiği görülmektedir. Bu bence talihsizliktir, zira farklı yaklaşımları bağdaştırmanın mümkün olduğuna inanıyorum. Politik ve düşünsel yaşamın ekonomik ve toplumsal dönüşümler karşısında belirli bir özerk yapıları olduğu kesindir. Parlamenter sistemin kurumları ve hukuk devleti, Marksist entelektüellerin Berlin Duvarı'nın yıkılmasından önce dillendirdikleri şekilde burjuva kurumları olmamışlardır. Ama şurası da açıktır ki fiyat ve ücrette, gelir ve servetteki iniş çıkışlar politik algıların ve tavırların şekillenmesine yardımcı olurlar ve bunun karşılığında da bu temsiller toplumsal ve ekonomik değişimleri şekillendiren kurumlar, kurallar ve politikalar yaratırlar. Aynı anda hem ekonomik hem politik, hem sosyal alana, hem de ücretlere ilişkin, hem toplumsal hem de kültürel bir yaklaşım mümkün, hatta kaçınılmazdır. 1917-1989 döneminin iki kutuplu çatışmaları artık geçmişte kaldı. Komünizm ve kapitalizm eksenli çatışmalar, tarihçiler ve ekonomistler kadar felsefeciler arasında da sermaye ve eşitsizlikler üzerine çalışmaları canlandırmaktan ziyade kısırlaştırmıştır.[2] Geçmişteki ihtilafların izlerini hâlâ derinlemesine taşıdığını düşündüğüm tarih araştırmaları da dahil olmak üzere, bunları aşmanın zamanı çoktan geldi.

Giriş bölümünde belirttiğim gibi, serilerin tarihte kullanılmasının miadını bu denli erken doldurmasının elbette teknik gerekçeleri de vardır. Hacimli verilerin toplanması ve işlenmesi konusunda o dönemde yaşanan maddi zorluklar, bu türden çalışmalarda (*Le mouvement du profit en France au 19e siecle* dâhil olmak üzere) tarihsel yoruma neden pek fazla yer verilmediğini de açıklamaktadır; bu eserler bu nedenle nispeten yavan bir okuma tecrübesi sunarlar. Gözlemlenen ekonomik değişimler ile incelenen dönemin politik ve toplumsal tarihi arasındaki bağların analizi bu çalışmalarda genellikle asgari düzeydedir, daha çok,

bugün yerini doğal olarak Excel tablolarına ve internet üzerinden erişilebilen veri bankalarına bırakmış kaynakların ve ham verilerin ayrıntılı tasvirlerinin gölgesinde kalırlar.

Serilere dayalı tarih anlayışının sonunun gelmesinin, bu araştırma programının 20. yüzyıla varmadan önce miadını doldurmasıyla da ilişkili olduğunu düşünüyorum. 18. ve 19. yüzyılları incelerken, fiyatlar ve ücretler ya da gelirler ve servetlerin evriminin ekonomiye özgü özerk bir mantığa uyduğunu ve politik ve kültürel mantıklarla ya hiç etkileşime girmedikleri veya çok az girdikleri düşünülebilir. 20. yüzyılı incelerken böyle bir yanılsama derhal ortadan kaybolur. Gelir ya da servet eşitsizliğini ya da sermaye/gelir oranını gösteren eğrilere şöyle bir göz atmak bile, politikanın her yere nüfuz ettiğini, ekonomik ve politik değişimlerin birbirlerine ayrılmaz bir biçimde bağlı olduğunu ve nihayetinde bu iki alanın birlikte ele alınması gerektiğini anlamaya yeter. Bu da devlet, vergi ve borç gibi konuları somut bir biçimde ele almayı, ekonominin bir altyapı ve politikanın üstyapı olduğunu ileri süren basit ve soyut şemaları terk etmeyi zorunlu kılar.

Elbette herkes araştırmalarını istatistiki serilere dayandırmak zorunda değildir, uzmanlaşma prensibi bunu meşrulaştırmaktadır. Sosyal bilimlerde araştırma yapmanın binlerce yolu vardır ve istatistiki seriler oluşturmak kaçınılmaz olmadığı gibi yaratıcı da değildir (bunu kabul ediyorum). Ancak sosyal bilimlerin tüm disiplinlerindeki araştırmacılar, gazeteciler, yorumcular, sendikacılar, eğilimi ne olursa olsun tüm politik aktivistler ve hele ki tüm yurttaşlar parayla, onun nasıl ölçüldüğüyle, onu çevreleyen olgularla ve onun tarihiyle yakından ilgilenmek zorundadırlar. Yeterince paraya sahip olanlar kendi çıkarlarını savunmayı asla ihmal etmezler. Rakamlarla uğraşmayı reddetmenin en yoksullara fayda sağladığına ise pek rastlanmamıştır.

NOTLAR

GİRİŞ
(Sayfa 1-38)

---

1. İngiliz ekonomist Thomas Malthus (1766-1834), Adam Smith (1723-1790) ve David Ricardo (1772-1823) ile birlikte "klasik" ekonominin en etkili isimlerinden biridir.
2. Elbette daha iyimser bir liberal ekol vardır: Adam Smith o ekole ait gibi görünür ancak Smith servet paylaşımının uzun vadede daha da eşitsiz hale gelebileceği olasılığını asla değerlendirmemiştir. Aynı durum, doğal ahenge inanan Jean-Baptiste Say (1767-1832) için de geçerlidir.
3. Diğer bir olasılık kıt malların arzını artırmaktır, örneğin yeni petrol rezervleri bulmak (ya da yeni enerji kaynakları bulmak, mümkünse petrolden daha temiz bir enerjinin) daha yoğun bir kentsel çevreye doğru hareket etmek; ancak bunlar da başka zorluklar doğuracaktır. Her durumda bunun gerçekleşmesi de çok uzun zaman alır.
4. Alman filozof ve ekonomist Karl Marx'ın (1818-1883) dostu ve çalışma arkadaşı olan Friedrich Engels (1820-1895) konusu hakkında dolaysız bir tecrübeye sahiptir: 1842 yılında Manchester'a yerleşip babasının sahip olduğu bir fabrikayı yönetmiştir.
5. Tarihçi Robert Allen yakın zamanda ücretlerdeki uzun süreli durgunluğun "Engels duraklaması" olarak adlandırılmasını önerdi. Bkz. Allen, "Engels' Pause: A Pessimist's Guide to the British Industrial Revolution," Oxford University, 2007. Ayrıca bkz. Allen, "Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution," *Explorations in Economic History* 46, no. 4 (10/2009): 418-35.
6. Açılış pasajı şöyle devam eder: "Yaşlı Avrupa'nın tüm güçleri bu hayaleti kovmak için kutsal bir işbirliği içine girdi: Papa ve Çar, Metternich ve Guizot, Fransız radikaller ve Alman polis casusları." Marx'ın bu muazzam etkisinde şüphesiz edebi kabiliyetinin de payı vardır.
7. Marx 1847 yılında Proudhon'un birkaç yıl önce basılmış *Sefaletin Felsefesi* kitabıyla alay eden *Felsefenin Sefaleti* isimli kitabını yayımladı.
8. 6. Bölüm'de Marx'ın istatistiği nasıl kullandığı konusuna geri döneceğim. Özetlersek: Marx bazen devrimin istatistiki araçlarını (Malthus ve Ricardo'nun erişebildiklerinden daha iyi oldukları kesindir ancak yine de ilkel

kaldıklarını biliyoruz) en iyi şekilde kullanmaya çalışır, ama çoğunlukla bu verileri teorik savıyla her zaman açık bir biçimde ilişkilendirmeden nispeten izlenimci bir tarzda kullanmıştır.

9. Simon Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality," *American Economic Review* 45, no. 1 (1955): 1-28. *Otuz Altın Yıl*, Kıta Avrupa'sında İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden ve çok hızlı bir büyümenin yaşandığı otuz yıllık dönemi ifade etmek için kullanılır (buna geri döneceğiz).
10. Robert Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70, no. 1 (2/1956): 65-94.
11. Bkz. Simon Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1953). Kuznets, 1901 yılında Ukrayna'da doğmuş, 1922 yılında ABD'ye yerleşmiş ve Columbia Üniversitesi'nde eğitim aldıktan sonra Harvard'da öğretim görevlisi olmuş Amerikalı ekonomist. 1985 yılında öldü. ABD'nin ilk ulusal hesaplarını ve eşitsizlik hakkındaki tarihsel serileri yayımlamıştır.
12. Gelir beyanları genellikle nüfusun yalnızca bir kısmını kapsadığından, toplam geliri ölçmek için ulusal hesaplara da ihtiyaç duyarız.
13. Diğer bir deyişle, orta sınıf ve alt sınıflar ABD nüfusunun en yoksul %90'lık kesimidir, milli gelirden aldıkları pay 1910-1920 döneminde %50-55 oranındayken bu oran 1940'ların sonunda %65-70'e yükselmiştir.
14. Bkz. Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*, 12-18. Kuznets eğrisine bazen "İçbükey U Eğrisi" de denir. Kuznets giderek artan sayıda insanın tarım sektöründen zengin bir endüstriyel sektöre geçmekte olduğunu ileri sürer. Endüstri sektörünün sağladığı menfaatlerden önce yalnızca bir azınlık faydalanabilir, dolayısıyla da eşitsizlik artar. Ancak nihayetinde bundan herkes menfaat elde eder, dolayısıyla da eşitsizlik azalır. Bu fazlasıyla stilize mekanizmanın genelleştirilebileceği açıktır. Mesela, endüstriyel sektörler ya da çeşitli işkolları arasında ücret seviyesine göre işgücü transferleri görülebilir.
15. Kuznets'in 19. yüzyılda eşitsizlikteki artışı gösterecek serilere sahip olmaması ilginçtir, ancak böyle bir artışın gerçekleştiği kendisi için (dönemin birçok gözlemcisi için olduğu gibi) yeterince açıktır.
16. Kuznets'in de söylediği gibi, "Bu bilginin belki de %5'i ampirik, %95'i de spekülasyondur, bir kısmıda temenniden ibaret olabilir." Bkz. Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*, 24-26.
17. A.g.e., 26.

18. 1960'lardan bu yana ekonomi eğitimi ve ekonomik araştırmalarda yaygın bir biçimde karşılaştığımız bu temsili modellerde, her bir temsili öznenin başlangıçta aynı ücreti aldığı, aynı servete ve aynı gelir kaynaklarına sahip olduğu varsayılır; böylece büyüme tanım itibarıyla tüm sosyal kesimlere aynı oranda fayda sağlar. Gerçekliğin bu şekilde basitleştirilmesi çok özel bazı sorunların ele alınması açısından kabul edilebilir, ancak ekonomiye dair soruların genelini de açıkça sınırlandırır.
19. Hanehalkı ve bütçesine dair ulusal istatistik kurumları tarafından yapılan çalışmaların 1970'ler öncesine uzanması pek nadirdir ve bu çalışmalar yüksek gelirleri olduklarından epey az gösterirler, bu bir problemdir, zira en üst onda birlik gelir dilimi genellikle milli servetin neredeyse yarısına sahiptir. Vergi kayıtları tüm sınırlarına rağmen bize yüksek gelirler hakkında daha çok şey söyler ve yüzyıl geriye bakmamıza olanak sağlarlar.
20. Bkz. Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siecle: Inegalites et redistributions 1901-1998* (Paris: Grasset, 2001). Özeti için bkz. "Income Inequality in France, 1901-1998," *Journal of Political Economy* 111, no. 5 (2003): 1004-42.
21. Bkz. Anthony Atkinson ve Thomas Piketty, *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental-European and English-Speaking Countries* (Oxford: Oxford University Press, 2007) ve *Top Incomes: A Global Perspective* (Oxford: Oxford University Press, 2010).
22. Bkz. Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States, 1913-1998," *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2/2003): 1-39.
23. Tam bibliyografya Teknik Ek'te bulunabilir. Ayrıca bkz. Anthony Atkinson, Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long-Run of History," *Journal of Economic Literature* 49, no. 1 (3/2011): 3-71.
24. Genel bir bakış sunan bu kitapta her bir ülke için ayrıntılı bilgi vermenin olanaklı olmadığı açıktır. Merak eden okurlar eksiksiz veri serileri için WTID'nin internet sayfasına ya da yukarıda zikrettiğimiz daha teknik kitap ve makalelere başvurabilirler. Birçok metin ve belge internet üzerindeki Teknik Ek'te yer almaktadır.
WTID internet adresi: http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu
Teknik Ek'in internet adresi: http:// piketty.pse.ens.fr /capital21c
25. WTID şu sırada, birbirini tamamlayıcı nitelikteki üç alt grup veriyi birleştirecek olan World Wealth and Income Database'e [WWID; Dünya Servet ve Gelir Veri Tabanı] dönüşmektedir. Biz bu kitapta şu anda mevcut olan bilgileri sunacağız.

26. Yaşayan mükelleflerin servet beyanlarıda kullanılabilir, ancak uzun vadede veraset kayıtları daha zengindir.
27. Bkz. Öncü niteliğine sahip şu eserler: R. J. Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956* (Princeton: Princeton University Press, 1962); Anthony Atkinson ve A. J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978).
28. Bkz. Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal, "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807-1994," *American Economic Review* 96, no. 1 (3/2006): 236-56.
29. Bkz. Jesper Roine ve Daniel Waldenström, "Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873-2006," *Scandinavian Journal of Economics* 111, no. 1 (3/2009): 151-87.
30. Bkz. Thomas Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050," École d'économie de Paris, PSE, 2010. Özet versiyonu için bkz. *Quarterly Journal of Economics* 126, no. 3 (2011): 1071-1131.
31. Bkz. Thomas Piketty ve Gabriel Zucman, "Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700–2010" (Paris: École d'économie de Paris, 2013).
32. Özellikle bkz. Raymond Goldsmith, *Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688-1978* (Chicago: University of Chicago Press, 1985). Ayrıntılı kaynakça için bkz. Teknik Ek.
33. Bkz. A. H. Jones, *American Colonial Wealth: Documents and Methods* (New York: Arno Press, 1977)
34. Bkz. Adeline Daumard, *Les fortunes françaises au 19e siècle: Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions* (Paris: Mouton, 1973).
35. Özellikle bkz. François Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie* (Paris: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au 18e siècle* (Paris: Librairie Dalloz, 1933); Jean Bouvier, François Furet ve M. Gilet, *Le mouvement du profit en France au 19e siècle: Matériaux et études* (Paris: Mouton, 1965).
36. Fiyatların, gelirlerin ve servetlerin değişimine (kimi zaman "serilere dayalı tarih"de denir) dayalı bir ekonomik ve toplumsal tarihin gerilemesinin doğal olarak düşünsel gerekçeleri de vardır. Bana göre bu gerileme, talihsizliktir ve telafisi mümkündür. Bu konuya geri döneceğim.

37. Bu istikrar bozucu mekanizma Kuznets'i de oldukça endişelendirmişti; 1953 tarihli kitabının başlığı "Shares of Upper Income Groups in Income and Savings" [Gelir ve Tasarrufta Yüksek Gelir Gruplarının Payı] bu endişeyi yansıtmaktadır. Ancak bunu tam anlamıyla analiz edecek tarihsel mesafeye sahip değildi. Bu ıraksama kuvveti aynı zamanda James Meade'in *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property* (Londra: Allen and Unwin, 1964) isimli klasik çalışması ve Atkinson ile Harrison tarafından yazılmış bir anlamda Meade'in çalışmasının devamı niteliğindeki *Distribution of Personal Wealth in Britain* isimli çalışma için de önem taşır.

1 GELİR VE ÜRETİM
(Sayfa 41-76)

1. "South African Police Open Fire on Striking Miners," *New York Times*, 17.08.2012.
2. Bkz. şirketin resmi açıklaması, "Lonmin Seeks Sustainable Peace at Marikana," 25.08.2012, www.lonmin.com. Bu belgeye göre, madencilerin grev öncesi asgari ücreti aylık 5.405 randdır ve yapılan artış aylık 750 randdır (1 Güney Afrika randı yaklaşık 0,1 avrodur). Bu rakamlar grevdeki işçilerin bildirdiği ve basında çıkan rakamlarla örtüşüyor.
3. "Faktöriyel" dağılım bazen "işlevsel" ve "makroekonomik" dağılım, "bireysel" dağılım ise bazen "kişisel" ya da "mikroekonomik" dağılım olarak adlandırılır. Gerçekte her iki dağılım türü de hem mikroekonomik (şirketler ve bireysel ekonomik aktörler seviyesinde analiz edilmesi gerekir), hem de makroekonomik (yalnızca ulusal ya da dünya ekonomisi seviyesinde anlaşılabilir) mekanizmalara bağlıdır.
4. Grevci işçilere göre yıllık bir milyon avro (200 madencinin ücretine eşittir). Ne yazık ki şirketin internet sayfasında bu konuda herhangi bir bilgi yer almamaktadır.
5. Ücretler ve diğer emek gelirleri için yaklaşık %65-70, kâr, kira ve diğer sermaye gelirleri için %30-35.
6. Milli gelir aynı zamanda "safi yurtiçi hasıla" olarak da adlandırılır (sermayenin yıpranma payının hesaba katıldığı "gayrisafi yurtiçi hasıla"nın (GSYH) zıttı olarak). Ben "milli gelir" ifadesini kullanacağım, bu hem daha basit hem de daha anlaşılır. Yurtdışı net gelir, yurtdışından gelen gelirle yabancılara ödenen gelirler arasındaki fark olarak tanımlanır. Bu karşıt yönlü akışlar öncelikle sermaye gelirlerini içerir, ancak emek gelir-

lerini ve tek taraflı transferleri (göçmen işçilerin vatanlarına gönderdikleri havaleleri) de kapsar. Ayrıntılar için bkz. Teknik Ek.

7. Dünyanın toplam geliri haliyle farklı ülkelerin milli gelirlerinin toplamı, dünyadaki toplam üretim de farklı ülkelerin yurtiçi hasılalarının toplamı olarak tanımlanır.
8. İngilizcedeki bu "national wealth"den (milli servet) ya da "national capital"den (ulusal sermaye) söz edilir. 18. yüzyılda ve 19. yüzyılda Fransız yazarlar "*fortune nationale*"den söz ederken, İngiliz yazarlar "*national estate*" derler (bu farkın sebebi İngilizcede "*real estate*" ile diğer varlıklar için kullanılan "*personal estate*" arasındaki farktır.)
9. Temelde varlıklar ve yükümlülükler (borçlar) için ulusal hesaplar konusunda bugün yürürlükte olan uluslararası standartları kullandım, Teknik Ek'te belirttiğimiz bazı ufak değişiklikler yaptım.
10. Her bir ülkenin ayrıntılı rakamları için Teknik Ek'te yer alan tablolara başvurulabilir.
11. Pratikte medyan gelir (nüfusun %50'sinin altında yer aldığı gelir seviyesi) genellikle ortalama gelirin %20-30 altındadır. Bunun sebebi gelir dağılımının daha üst diliminin, daha alt ya da orta dilimden çok daha geniş bir alana yayılmasıdır ki bu da ortalamayı yükseltir (medyanı yükseltmez). Ayrıca "kişi başına milli gelir" vergi ve transferler öncesi ortalama geliri ifade eder, bunu da belirtelim. Pratikte gelişmiş ülkelerin vatandaşları milli gelirlerinin üçte birini ya da yarısını, kamu hizmetleri, altyapı hizmetlerini, sosyal güvenliği ve sağlık ile eğitim vs. harcamalarının önemli bir bölümünü finanse etmeye yarayan vergilere ve çeşitli kesintilere ayırmış durumdadırlar. Vergiler ve kamu harcamaları konusunu IV. Kısım'da ele alacağız.
12. Nakit varlıklar (finansal aktifler de dâhil olmak üzere) toplam servetin yalnızca küçük bir parçasını oluşturur, kişi başına birkaç yüz avroya ya da eğer altın, gümüş gibi değerli nesneleri de dâhil edersek birkaç bin avroya, yani toplam servetin %1-2'lik bir dilimine karşılık gelirler. Bkz. Teknik Ek. Ayrıca kamu varlıkları bugün kamu borçlarına neredeyse eşittir, dolayısıyla da hanehalkının bunları kendi finansal varlıkları aracılığıyla ellerinde bulundurduklarını söylemek tuhaf kaçmaz.
13. $\alpha = r \times \beta$ formülü "α eşittir r çarpı β" olarak okunabilir. Ayrıca, "β = %600" ile "$\beta = 6$", "α = %30" ile "$\alpha = 0.30$" ve "r = %5" ile "$r = 0.05$" aynı şeydir.
14. "Sermayenin getiri oranı" ifadesini "kar oranı" ifadesine yeğliyorum, bunun sebeplerinden biri kârın sermaye getirisinin alabileceği hukuki biçimlerden yalnızca biri olmasıdır, diğer sebebi ise "kâr oranı" ifadesinin genellikle muğlaklığa yol açacak biçimde, kimi zaman getiri oranını kimi

zaman da (hatalı bir biçimde) gelir ve üründeki kâr paylaşımı oranını (bu benim r'den ziyade α olarak adlandırdığım şeydir, arada ciddi bir fark var) ifade etmek için kullanılmasıdır. Kimi zaman kâr payını ifade etmek için "marjinal oran" terimi de kullanılır.

15. Faiz sermayeden elde edilen gelirin çok özel bir biçimidir; örneğin kâr, kira ve kâr payı kadar (bunlar sermayenin söz konusu tipik bileşiminde, faizden daha büyük kazançlar sağlar) temsil değeri yoktur. "Faiz oranı" (ödünç alanın kim olduğuna göre büyük bir çeşitlilik arz eder) bu nedenle sermayenin ortalama getiri oranını temsil etmez ve genellikle ondan çok daha düşüktür. Kamu borçlarını ele alırken bu düşüncenin faydalarını göreceğiz.
16. Burada sözünü ettiğim hasıla bazen şirketin "katma değeri" olarak adlandırılan değere eşittir; "katma değer" şirketin mal ve hizmet satışından elde ettiği kazanç ile ("brüt kazanç") diğer şirketlere mal ve hizmetler için ödediği giderler ("ara tüketim") arasındaki farktır. Katma değer şirketin yurtiçi hasılaya yaptığı katkıyı ölçer. Tanım itibarıyla da şirketin üretimde kullanılan emek ve sermayeye ödeyebileceği tutarı ölçer. Burada her ikisi de sermayenin yıpranma payından arındırılmış (yani sermayeye ayrılan amortisman ve altyapı harcamaları düşüldükten sonraki) katma değere ve kârlara atıfta bulunuyorum.
17. Özellikle bkz. Robert Giffen, *The Growth of Capital* (Londra: George Bell and Sons, 1889). Daha ayrıntılı bibliyografik bilgi için Teknik Ek'e başvurulabilir.
18. Milli servet ve milli gelir bir ülkenin zenginleşmesi hakkında bazı açılardan fazla "verimlilik merkezli" GSYH'den çok daha dengeli bir bakış sunar. Örneğin doğal bir afetin servetin büyük bir kısmına zarar verdiği bir durumda, sermayedeki yıpranma milli gelirin de azalmasına yol açacak, ancak GSYH yeniden inşa çabaları neticesinde artacaktır.
19. İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana ulusal muhasebede kullanılan resmi sistemlerin tarihi için, 1993 yılında Birleşmiş Milletler (BM) tarafından hayata geçirilen yeni sistemin (1993 tarihli Ulusal Hesaplar Sistemi (SNA) sermaye hesapları için tutarlı tanımlar öneren ilk sistemdir) mimarlarından André Vanoli'nin *Une histoire de la comptabilite nationale* (Paris: La Decouverte, 2002) çalışmasına başvurulabilir. Ayrıca Richard Stone'un bilgilendirici yorumlarına da göz atılabilir, bkz. "Nobel Memorial Lecture, 1984: The Accounts of Society," *Journal of Applied Econometrics* 1, no. 1 (Ocak 1986): 5-28. Stone'un çalışmaları savaş sonrası dönemde İngiliz ve BM hesapları konusundaki öncü çalışmalardandır. Ayrıca bkz. François Fourquet, *Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale*

et du plan (Paris: Recherches, 1980). Bu eser de 1945-1975 döneminde Fransa'nın ulusal hesaplarını kurma işinde görev almış bireylerin katkılarını gösteren bir seçkidir.

20. Angus Maddison (1926-2010) uzun vadede dünya genelinde ulusal hesapları yeniden düzenlemek konusunda uzmanlaşmış İngiliz ekonomist. Maddison'ın zaman serileri yalnızca üretim akışını kapsar (GSYH, nüfus, kişi başına GSYH) ve milli gelire, sermaye-emek bölüşümüne ya da sermaye birikimine dair hiçbir fikir vermez. Üretim ve gelirin dünya genelindeki dağılımının geçirdiği değişim için François Bourguignon ve Branko Milanovic'in öncü nitelikteki eserlerine başvurulabilir. Bkz. Teknik Ek.
21. Burada sunulan seriler 1700 yılından başlıyor; Maddison'ın tahminleri ise ilkçağa kadar uzanıyor. Onun vardığı sonuçlara göre Avrupa dünyanın geri kalanına fark atmaya 1500 yılı gibi erken bir dönemde başlamıştır. Halbuki 1000 yılı civarında Asya ve Afrika (ve özellikle de Arap dünyası) bir nebze daha gelişmiş durumdaydı. Bkz. Ek grafikler S1.1, S1.2 ve S1.3 (internet sayfasından erişilebilir).
22. Basitleştirmek için Avrupa Birliği'ne İsviçre, Norveç ve Sırbistan gibi küçük Avrupa ülkelerini de dâhil ettim; bu ülkeler AB ülkeleriyle çevrilidir ancak birliğe üye değil (üye ülkelerle sınırlandırılmış haliyle AB nüfusu 2012 yılında 540 milyon değil, 510 milyondur). Benzer şekilde Beyaz Rusya ve Moldova da Rusya-Ukrayna grubuna dâhil edilmiştir. Türkiye, Kafkasya ve Orta Asya da Asya'ya dâhil edilmiştir. Her bir ülkeye dair ayrıntılı grafiklere internet sayfasından erişilebilir.
23. Bkz. Ek Tablo S1.1 (internet sayfasından erişilebilir).
24. Aynı durum Avustralya ve Yeni Zelanda (nüfusu 30 milyonun altındadır, bu da dünya nüfusunun %0,5'ini teşkil eder, kişi başına GSYH yılda 30.000 avrodur). Basitleştirmek için bu iki ülkeyi de Asya'ya dâhil ettim. Bkz. Ek Tablo S1.1 (internet sayfasından erişilebilir).
25. Amerika'nın GSYH'sini avro/dolar=1,30 kurundan gösterirsek, ABD %10 daha yoksul görünecek ve kişi başına GSYH de 40.000 avrodan 35.000 avroya düşecektir (bu hesaplama Avrupa'daki Amerikalı bir turistin satınalma gücü hakkında daha doğru bilgiler verir). Bkz. Ek Tablo S1.1. Uluslararası Karşılaştırma Programı'nın (ICP) resmi tahminleri Dünya Bankası, Avrupa İstatistik Kurumu (Eurostat) gibi uluslararası örgütlerin yer aldığı bir konsorsiyum tarafından hazırlanır. Euro bölgesi içinde değişkenlik gösterse de 1,2'lik avro/dolar paritesi ortalama bir paritedir. Bkz. Teknik Ek.
26. 1990 yılından bu yana Amerikan dolarının avro karşısındaki satınalma gücünde gözlemlenen düşüş ABD'de enflasyonun biraz daha yüksek oldu-

ğunu gösterir (yılda %0,8, 20 yılda neredeyse %20). Grafik 1.4'te gösterilen döviz kurları ortalama kurlardır, dolayısıyla da kurlardaki kısa vadeli ciddi dalgalanmaları yansıtmaz.

27. Bkz. *Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures-2005 International Comparison Programme* (Washington, DC: World Bank, 2008), Tablo 2, 38-47. Bu resmi hesaplarda, ücretsiz olarak sunulan ya da düşük fiyatlanan kamu hizmetlerinin fiyatı (örneğin eğitimde öğretmen ücretleri) eninde sonunda vergi mükellefleri tarafından ödenen üretim maliyeti üzerinden hesaplanır. Bu nihayetinde vergi mükelleflerini yükümlü kılan istatistiki bir protokolün neticesidir. Bu kusursuz olmayan istatistiki bir anlaşmadır, yine de birçok diğer anlaşmadan daha tatmin edicidir. Bu ulusal istatistikleri ciddiye almayı reddeden bir konvansiyon çok daha kötü sonuçlar doğurur ve neticede uluslararası karşılaştırmalarda ciddi sapmalara yol açar.
28. Bu olağan istisna (Balassa-Samuelson modelindeki) satınalma gücü paritesinde yapılan düzeltmenin yoksul ülkelerin zengin ülkeleri karşısındaki durumu söz konusu olduğunda neden 1'den büyük olması gerektiğini açıklar. Yine de zengin ülkeler konusunda da durum pek net değildir: Dünyanın en zengin ülkesinin (ABD) satınalma gücü paritesinde yapılan düzeltme 1970'e dek 1'den büyüktü, ancak 1980'lerde 1'den küçüktü. Ölçüm hataları bir yana, bunun sebeplerinden biri geçtiğimiz yıllarda ABD'de ücret eşitsizliğinin çok yüksek seviyesi olabilir ki bu da niteliksiz, emek yoğun, uluslararası değiştokuşun olmadığı (tıpkı yoksul ülkelerde olduğu gibi) hizmet sektöründeki fiyatların düşmesine neden olmuş olabilir. Bkz. Teknik Ek.
29. Bkz. Ek Tablo S1.2 (internet sayfasından erişilebilir).
30. Yakın döneme ait resmi tahminleri kullandım, ancak bir sonraki ICP raporu Çin'in GSYH'sini yeniden değerleyebilir. Maddison/ICP uyuşmazlığı hakkında bkz. Teknik Ek.
31. Bkz. Ek tablo S1.2 (internet sayfasından erişilebilir). AB'nin payı %21'den %25'e, ABD ve Kanada'nın payı %20'den %24'e ve Japonya'nın payı %5'den %8'e yükselirdi.
32. Bu elbette kıtaların birbirinden tamamen kopuk olduğu anlamına gelmez: Bu net akışlar kıtalar arası çapraz ve büyük yatırımları yansıtmamaktadır.
33. Öyle görünüyor ki Afrika kıtasına dair bu %5'lik gösterge 1970-2012 döneminde hiç değişmemiştir. Dışa çıkan sermaye gelirinin seviyesinin, kıtaya giren uluslararası yardımların seviyesinin üç katı olduğunu görmek de oldukça ilginçtir (bu konu tartışmaya da açıktır). Tüm bu tahminlere dair daha ayrıntılı bilgi için bkz. Teknik Ek.

34. Diğer bir ifadeyle, 1913 yılında Asya ve Afrika'nın dünya üretimindeki payı %30'dan azdı ve dünya gelirinden aldıkları pay ise %25'e yakındı. Bkz. Teknik Ek.
35. Fiziksel sermayenin birikiminin verimlilikteki uzun vadeli artışın yalnızca küçük bir parçasını izah ettiğini 1950'lerden beri biliyoruz; temel olan beşeri sermaye birikimi ve yeni bilgilerdir. Özellikle bkz. Robert M. Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics* 70, no. 1 (2/1956): 65-94. Uzun vadeli büyümeyi belirleyen etkenler hakkındaki hacimli literatüre giriş için şu güncel makalelere başvurulabilir: Charles I. Jones ve Paul M. Romer, "The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population and Human Capital," *American Economic Journal: Macroeconomics* 2, no. 1 (1/2010): 224-45, Robert J. Gordon, "Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds," *NBER*, 2012.
36. Yakın zamandaki bir çalışmaya göre, Hindistan ve Çin'in küresel ticarete açılmasının getirdiği sabit kazançlar dünyanın genel GSYH'sinin yalnızca %0,4'üne karşılık gelir; Çin'in GSYH'sine katkısı %3,5 iken, Hindistan'ın GSYH'sine katkısı %1,6 seviyesindedir. Sektörler ve ülkelerde bu yeniden dağılımın muazzam sonuçları (her ülkede çok sayıda kişi bundan zarar görmüştür) karşısında, (bu ülkelerin her durumda bağlı kaldıkları) serbest ticaretin yalnızca böyle kazançlardan hareketle meşrulaştırılması pek kolay görünmüyor. Bkz. Teknik Ek.

2 BÜYÜME: YANILSAMALAR VE GERÇEKLER (Sayfa 77-115)

1. Bkz. Ek Tablo S2.1, alt dönemlere dair ayrıntılı bilgi için internet sayfasından erişilebilir.
2. Görünüşte Avrupa nüfusunun üçte birinden fazlasının ölümüne yol açtığı ileri sürülen, dolayısıyla da yüzyıllarca sürmüş yavaş büyümenin birikimini yok eden 1347 tarihli veba salgını buna verilecek tipik bir örnektir.
3. Yaşlanmayı hesaba katacak olursak, dünyadaki yetişkin nüfusun büyüme oranının daha da yüksek olduğunu söyleyebiliriz: 1990-2012 döneminde %1,9. (Yetişkinlerin nüfustaki oranı 2012 yılında %57'den %65'e yükselmiş, bu oran Avrupa'da ve Japonya'da %80'e, Kuzey Amerika'da ise %75'e ulaşmıştır.) Bkz. Teknik Ek.

4. Doğurganlık oranı kadın başına (sağ kalan) 1,8, yani yetişkin başına 0,9 çocuk olursa, nüfus her nesilde otomatik olarak %10, yani yılda %0,3 oranında azalır. Buna karşılık eğer doğurganlık oranı kadın başına 2,2 çocuk ya da yetişkin başına 1,1 çocuk olursa, nüfus her nesilde %10 oranında büyür (yıllık %0,3 oranında). Kadın başına düşen çocuk 1,5 ise, nüfusun büyüme oranı -0,1 olacaktır, kadın başına düşen çocuk 2,5 ise büyüme oranı +%0,7 olacaktır.
5. Demografik değişimleri ve farklılıkları (genellikle doğurganlık, evlilik, aile yapısı vs. gibi konuları kapsayan) ülke ya da bölge seviyesinde analiz eden çok sayıda tarihsel, sosyolojik ve antropolojik çalışmanın da hakkını teslim etmeliyiz. Örnek verecek olursak: Emmanuel Todd ve Herve Le Bras'nın *L'Invention de la France*'dan (Paris: Livre de Poche, 1981; Yeni Baskı, Paris: Gallimard, 2012) *L'origine des systèmes familiaux* (Paris: Gallimard, 2011) isimli çalışmaya dek uzanan, Fransa, Avrupa ve dünyadaki aile yapılarını ele alan eserleri bu kapsamda değerlendirilebilir. Ya da tamamen farklı bir perspektiften yaklaşarak, Gosta Esping Andersen'in, refah devletinin türleri ve çalışma hayatıyla aile hayatını uyumlu hale getirmek için tasarlanmış politikaların giderek artan önemi üzerine yaptığı çalışmaları düşünebiliriz. Andersen'in çalışmalarına verilecek bir örnek: *The Three Worlds of Welfare Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 1990).
6. Ülkelere göre ayrıntılı seriler için bkz. Teknik Ek.
7. Dünya nüfusunun büyüme oranı asıl senaryoya göre 2070 yılından 2100 yılına dek %0,1, daha düşük olacağını öngören senaryoya göre -%0,1, daha yüksek olacağını öngören senaryoya göre ise %1,2 olacak. Bkz. Teknik Ek.
8. Bkz. Pierre Rosanvallon, *La Societe des egaux* (Seuil, 2011), 131-132.
9. 2012 yılında, Sahraaltı Afrika'da kişi başına ortalama GSYH 2.000 avro civarındaydı, bu da kişi başına düşen aylık ortalama gelirin 150 avro olduğu anlamına gelir (bkz. 1. Bölüm, Tablo 1.1). Ancak en yoksul ülkelerde (Kongo'nun Kinşasa bölgesi, Nijerya, Çad ve Etiyopya gibi) kişi başına ortalama gelir bu seviyenin 1/3'üne ya da yarısına karşılık gelir, en zengin ülkelerde ise (Güney Afrika) kişi başına ortalama gelir bundan üç kat daha fazladır (ve Kuzey Afrika'daki seviyelere yakındır). Bkz. Teknik Ek.
10. Maddison'ın tahminlerine göre (bu dönem için zayıf tahminlerdir) Kuzey Amerika ve Japonya'nın 1700 yılındaki başlangıç noktası daha düşüktür (Batı Avrupa'dan çok dünya ortalamasına yakındır); bundan da 1700-2012 döneminde ortalama gelirdeki toplam büyümenin de yirmi katından ziyade otuz katına daha yakın olduğu anlamı çıkar.

11. Uzun vadede, kişi başına çalışma saati yaklaşık olarak yarıya düşmüştür, bu yüzden de verimlilikteki artış kişi başına üretimdeki büyümenin kabaca iki katına karşılık gelmektedir.
12. Bkz. Ek Tablo S2.2, internet üzerinden erişilebilir.
13. Daha fazlasını merak eden okurlar, 18. yüzyılın başından bu yana birçok ülkede ortalama gelirin (günümüzdeki parasal karşılığıyla) nasıl değiştiğini gösteren geçmişe ait serileri internet üzerinde yer alan Teknik Ek'te bulabilirler. 19. ve 20. yüzyıl Fransa'sındaki gıda, imalat ve hizmet ürünlerinin fiyatlarına dair ayrıntılı (resmi göstergeler ve Jean Fourastie'nin yayımladığı fiyat derlemeleri de dâhil olmak üzere çok çeşitli tarihsel kaynaklardan edinilmiş) örnekler ve fiyat değişimleri karşısında satınalma gücünün nasıl değiştiğini gösteren analizler için bkz. Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France au 20e Siecle* (Paris: Grasset, 2001), 80-92.
14. Elbette her şey havuçlarını nereden satın aldığına göre değişir. Ben burada ortalama fiyattan söz ediyorum.
15. Bkz. Piketty, *Les Hauts Revenus en France,* 83-85.
16. *A.g.e.*, 86-87.
17. Fransa ve ABD başta olmak üzere, geç 19. yüzyıldan geç 20. yüzyıla dek hizmet sektöründeki bu çeşitli katmanların yapılanmasına dair tarihsel bir analiz için bkz. Thomas Piketty, "Les Creations d'emploi en France et aux Etats-Unis: Services de proximite contre petits boulots?" *Les Notes de la Fondation Saint-Simon* 93, 1997. Ayrıca bkz. "L'emploi dans les services en France et aux Etats-Unis: Une analyse structurelle sur longue periode," *Economie et statistique* 318, no. 1 (1998): 73-99. Resmi istatistiklere bakarken, otomotiv ya da uçak endüstrisinin, hizmet sektörünün taşımacılık vs. kategorisine değil, endüstri sektörüne dâhil edilmesi gibi, ilaç endüstrisinin de hizmet sektörünün sağlık kategorisine değil, endüstri sektörüne dâhil edildiğini akılda tutmamız gerekiyor. Bu faaliyetleri nihai amaçlarına göre sınıflandırmak ve tarım/endüstri/hizmet ayrımından kurtarmak kuşkusuz daha yerinde olurdu.
18. Üretimin maliyeti hesaplanırken yalnızca sermayedeki yıpranma hesaba katılır (kullanılmış bina ve teçhizatın yenilenmesi). Ancak kamu sermayesinin yıpranmadan arındırılmış bedeli sıfır olarak kabul edilir.
19. Bkz. Teknik Ek.
20. Herve Le Bras ve Emmanuel Todd, Fransa'daki 1980-2010 dönemini tarif ederken kullandıkları "Trente glorieuses culturelles" [Kültürde Otuz Altın Yıl] ifadesiyle hemen hemen aynı şeyi kastediyorlardı. Bu dönemde "Trente

glorieuses économiques" [Ekonomide Otuz Altın Yıl] (1950-1980) döneminin aksine, eğitimde hızlı bir genişleme yaşanmıştır. Bkz. *Le mystere français* (Paris: Editions du Seuil, 2013).

21. 2007-2012 döneminde büyüme elbette sıfıra yakındı, bunun sebebi de 2008-2009 döneminde yaşanan ekonomik durgunluktur. Bkz. Ek Tablo S2.2. Bu tablo ve diğer bazı grafiklere de internet üzerinden erişilebilir: Batı Avrupa, Kuzey Amerika (bir bütün olarak Avrupa ve Amerika'yı yansıtan grafiklerden pek farklı değildir) ve her bir ülke için ayrı ayrı hazırlanmış grafikler.
22. Bkz. Robert J. Gordon, *Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, *NBER*, 2012.
23. 1990-2012 döneminde %2,1 oranında büyüdüğü tahmin edilen dünyadaki kişi başına üretim, yetişkin başına üretime bakıldığında %1,5'e kadar iner. Bu, toplam nüfus ele alındığında büyümenin yılda %1,3, yetişkin nüfus ele alındığında ise yılda %1,9 olmasının kendiliğinden sonucudur. Dünya üretiminde yılda %3,4'lük aynı genel büyümeyi ayrıştırırken, demografik sorunun nasıl önem kazandığı görülmektedir. Bkz. Teknik Ek.
24. Sadece Sahraaltı Afrika ve Hindistan biraz geride kalacaktır. Bkz. Teknik Ek.
25. Bkz. 1. Bölüm, Grafik 1.1 ve 1.2.
26. IV. Yıl 25 Germinal tarihli (14 Nisan 1796) yasa, frankın gümüş paritesini onaylamıştı ve XI. Yıl 17 Germinal tarihli (7 Nisan 1803) yasa, çifte pariteyi getirmişti: Frank 4,5 gram saf gümüş ve 0,29 gram altına eşitti (altın/gümüş bileşim oranı=1/15,5). Bu para "franc germinal" namını, 1800 yılında Fransa Merkez Bankası'nın kurulmasından birkaç yıl sonra yürürlüğe sokulan 1803 yasasına borçludur. Bkz. Teknik Ek.
27. 1816 yılından 1914 yılına dek gözlemlenen altın standardına göre, bir pound sterlin 7,3 gram saf altına, yani tam olarak frankın altın paritesinin 25,2 katına karşılık geliyordu. Altın-gümüş karışımı, şu anda hakkında açıklama yapmayacağım birçok sorunu da beraberinde getirmiştir.
28. 1971 yılına dek, pound sterlin 20 şiling, şiling de 12 pens ediyordu (yani bir pound 240 pens ediyordu). Bir gine 21 şiling ya da 1,05 pound ediyordu. Gine genellikle serbest meslekler ve şık mağazaların bazı tarifelerinde ve gündelik konuşmalarda kullanılıyordu. 1795 yılındaki reforma dek Fransa'da ise, livre tournois 20 denier ve 240 sou ediyordu. Daha sonra frank 100 santim oldu (19. yüzyılda sou olarak adlandırıldığı da oluyordu). 18. yüzyıla geldiğimizde altın louis, livre tournois'nın 20 katı değerindeydi ve yaklaşık bir pound sterlin ediyordu. 1795 yılına

dek ekü, 3 livre tournois ediyordu, 1795'den 1878'e kadar ise 5 frank değerindeki gümüş paraydı. Romancıların bir para biriminden diğerine nasıl geçiş yaptıklarına bakılırsa, dönemin okurlarının da bu ince farkların tamamen farkında oldukları söylenebilir.

29. Burada başvurduğumuz tahminler yetişkin başına ortalama milli geliri göstermektedir ki bence bu gösterge, kişi başına ortalama milli gelirden daha anlamlıdır. Bkz. Teknik Ek.
30. Fransa'daki yıllık ortalama gelir, 1850'lerde 700 800 frank, 1900-1910 döneminde ise 1300 1400 frank arasında değişiyordu. Bkz. Teknik Ek.

3 SERMAYENİN BİÇİM DEĞİŞTİRMESİ (Sayfa 119-147)

1. Mevcut tahminlere göre (özellikle İngiltere için King ve Petty, Fransa için Vauban ve Boisguillebert'in tahminleri), çiftlikler ve canlı hayvanlar 18. yüzyılda "diğer yurtiçi sermaye" olarak sınıflandırdığımız değerin yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Endüstri ve hizmetlere odaklanmak için bu iki öğeyi bir yana bırakırsak, tarımsal olmayan diğer yurtiçi sermayelerdeki artışın konutlardaki kadar güçlü (belki de daha güçlü) olduğunu görürüz.
2. Cesar Birotteau'nun Madeleine bölgesindeki gayrimenkul spekülasyonu iyi bir örnektir.
3. Goriot Baba'nın makarna fabrikalarını veya Cesar Birotteau'nun parfümeri işini düşünün.
4. Daha fazla detay için, bkz. Teknik Ek.
5. Bkz. Teknik Ek.
6. İngiltere ve Fransa için detaylandırılmış yıllık ticaret ve ödemeler dengeleri serileri Teknik Ek'te mevcuttur.
7. 1950'den beri, iki ülkenin net yabancı aktifleri milli gelirin daima yaklaşık %-10 ile +10'u arasında değişmiştir; yani *Belle Epoque*'ta seviyenin onda biri ile yirmide biri arasındadır. Günümüzde net yabancı aktiflerin ölçümünün zor olması, bu gerçeği değiştirmez.
8. Daha kesin bir ifadeyle, 1700'de ortalama 30.000 avro gelir kazanmak için, ortalama servet 210.000 avro düzeyinde olmalıydı (altı yerine yedi yıllık gelir); bunun 150.000'i tarım arazisi (çiftlik binalarını ve canlı hay-

vanları da dâhil edersek kabaca beş yıllık gelir), 30.000'i konut, 30.000'i diğer yurtiçi varlıklar.

9. Orada da, ortalama 30.000 avroluk yıllık gelir için, 1910'da ortalama servet, 60.000 (iki yıllık gelir) yerine 90.000'e (üç yıllık) yakın yurtiçi varlıklar ile birlikte 210.000 avroya yakın olmalıydı (yedi yıllık milli gelir). Burada verilmiş tüm rakamlar kasıtlı olarak sadeleştirilmiş ve yuvarlanmıştır. Ayrıntılar için bkz. Teknik Ek.
10. Daha kesin bir ifadeyle, İngiltere'de kamusal aktifler milli gelirin %93'üne ve kamu borcu %92'sine tekabül eder, net kamu varlığı milli gelirin %1'idir. Fransa'da, kamusal aktifler milli gelirin %145'ine, borçlar %114'üne tekabül eder; net kamu varlığı %31'dir. İki ülkenin detaylı yıllık seriler için bkz. Teknik Ek.
11. François Crouzet, *La Grande inflation: La monnaie en France de Louis XVI à Napoleon* (Paris: Fayard, 1993).
12. 1815-1914 döneminde, İngiltere'nin bütçe fazlası GSYH'nin %2 ile %3'ü arasında değişiyordu ve bu kabaca aynı miktardaki kamu borcunun faiz ödemelerine gitmiştir. O dönemde eğitime ayrılan toplam bütçe GSYH'nin %2'sinden düşüktü. Birincil ve ikincil kamu açıklarının detaylı yıllık serileri için, bkz. Teknik Ek.
13. Bu iki transfer serisi 19. yüzyılda Fransız kamu borcundaki artışın çoğunu açıklar. Miktarlar ve kaynaklar için, bkz. Teknik Ek.
14. 1880-1914 arasında, Fransa, İngiltere'den fazla borç faizi ödemiştir. İki ülkedeki bütçe açıklarının detaylı yıllık serileri için, bkz. Teknik Ek.
15. Ricardo'nun *Principles of Political Economy and Taxation* (Londra: George Bell and Sons, 1817) kitabında bu konudaki açıklamaları yine çok berrak değildir. Bu noktada, Gregory Clark'ın ilgi çekici tarihsel analizine bkz. "Debt, Deficits, and Crowding Out: England, 1716-1840," *European Review of Economic History* 5, no. 3 (12/2001): 403-36.
16. Bkz. Robert Barro "Are Government Bonds Net Wealth?" *Journal of Political Economy* 82, no. 6 (1974): 1095-1117 ve "Government Spending, Interest Rates, Prices, and Budget Deficits in the United Kingdom, 1701-1918," *Journal of Monetary Economics* 20, no. 2 (1987): 221-48.
17. Paul Samuelson, *Economics,* 8. basım (New York: McGraw-Hill, 1970), 831.
18. Bkz. Claire Andrieu, L. Le Van ve Antoine Prost, *Les Nationalisations de la Liberation: de l'utopie au compromis* (Paris: FNSP, 1987) ve Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France au 20e Siecle* (Paris: Grasset, 2001), 137-138. 19.

19. Kamu varlıklarının ve borçlarının yapısı ve büyüklüğü tamamen değiştiğinden, 20. yüzyıl süresince çeşitli zamanlardaki İngiliz milli sermayesi değerlendirmelerini tekrar okumak öğretici olabilir. Bilhassa bkz. H. Campion, *Public and Private Property in Great Britain* (Oxford: Oxford University Press, 1939) ve J. Revell, *The Wealth of the Nation: The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957-1961* (Cambridge: Cambridge University Press, 1967). Özel kesim sermayesi çok açık şekilde kamu sermayesine ağır bastığından, Giffen'in zamanında artık böyle bir sorun gündemde değildi. Aynı değişimi Fransa'da da buluyoruz: Örneğin 1956'da François Divisia, Jean Dupin ve René Roy tarafından yayımlanan ve çok zekice *A la recherche du franc perdu* [Kayıp Frankın İzinde] diye isimlendirilen çalışma; bu çalışmanın *La fortune de la France* [Fransa'nın Serveti] başlıklı üçüncü cildi Clément Colson'un *Belle Époque* için yaptığı tahminleri elden geçirmeye çalışmıştı (Paris: Société d'édition de revues et de publications, 1954).

4 YAŞLI AVRUPA'DAN YENİ DÜNYA'YA (Sayfa 149-174)

1. Uzun vadeli değişimlere yoğunlaşmak için, bu bölümdeki grafikler yalnızca onar yıllık tahminleri göstermektedir ve sadece birkaç yıl süren uç noktaları dışarıda tutmaktadır. Eksiksiz yıllık seriler için, bkz. Teknik Ek.
2. 1913-1950 dönemi için yıllık ortalama %17 enflasyon rakamı 1923 yılını hesaba katmamaktadır, o yıl fiyatlar 100 milyon katına çıkmıştır.
3. Her biri 2011'de 8 milyon civarı araç satışı yapan General Motors, Toyota ve Renault-Nissan ile aşağı yukarı eşit konumdadır. Fransız devleti halen Renault'nun sermayesinin %15'ine yakınını elinde tutmaktadır (Volkswagen ve Peugeot'nun ardından Avrupa'nın en büyük üçüncü üreticisi).
4. Mevcut kaynakların sınırlı olması yüzünden, bu boşluğu kısmen çeşitli istatistiki sapmalarla açıklayabiliriz. Bkz. Teknik Ek.
5. Örneğin bkz. Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme* (Paris: Le Seuil, 1991).
6. Örneğin bkz. Guillaume Duval, *Made in Germany* (Paris: Le Seuil, 2013).
7. Bkz. Teknik Ek.
8. Ricardo'nun dönemiyle önemli bir fark vardır: 1800-1810'lardaki zengin İngilizler, kamu açıklarını milli sermayeyi etkilemeden eritmeye yetecek

kadar ilave özel kesim tasarrufuna sahiptir. Buna karşılık, 1914-1945 dönemindeki Avrupa bütçe açıkları, özel servetin ve tasarrufların yinelenen olumsuz şoklara maruz kaldığı, böylece kamu borcunun ulusal sermayedeki düşüşü hızlandırdığı bir ortamda ortaya çıkmıştır.

9. Bkz. Teknik Ek, internette mevcuttur.
10. Bkz. Alexis de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique,* cilt 2 (1840), II. Kısım, 19. Bölüm ve III. Kısım, 6. Bölüm.
11. 3.1-2, 4.1, 4.6, 4.9 numaralı grafiklerde, dünyanın geri kalanına kıyasla artı pozisyonlar (net yabancı sermaye) açık renkle, eksi pozisyonlar ise (net yabancı borcun artıda olduğu dönemler) koyu renkle gösterilmiştir. Bu grafikleri oluşturmakta kullanılmış eksiksiz seriler Teknik Ek'te mevcuttur.
12. Bkz. Teknik Ek, Grafik S4.1-2, internet üzerinden erişilebilir.
13. Net yabancı sermayeye dair bu görüş, ülkeler arasındaki çapraz ortaklıkların önemini gizler. Bu konuya gelecek bölümde geri döneceğiz.
14. 19. yüzyıl boyunca Amerika'daki Avrupa yatırımlarına verilen tepkiler hakkında, örneğin bkz. Mira Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989), 16. Bölüm.
15. Kuzeydeki köle sayısı on binlerle sınırlıydı. Bkz. Teknik Ek.
16. Eğer her bireye özne olarak muamele edilirse, bu durumda (kişiler arasındaki borcun aşırı bir şekli olarak görülebilen) kölelik, herhangi diğer özel veya kamusal borçlar gibi, milli serveti artırmaz (borçlar bazı kişiler için yükümlülük, diğerleri için varlıktır, dolayısıyla birbirlerini götürürler).
17. 1848'de Fransız sömürgelerinde azat edilen kölelerin sayısı 250.000 olarak tahmin edilmektedir (yani Amerika'daki kölelerin sayısının %10'undan az). Amerika'da olduğu gibi, yasal eşitsizlik şekilleri resmi azadın sonrasında da devam etmiştir: Örneğin Reunion'da, 1848'den sonra bir plantasyonda hizmetçi veya işçi olarak bir iş kontratı olmayan eski köleler, yoksul olarak tutuklanabilir ve hapse atılabilirdi. Kaçak kölelerin peşine düşüldüğü ve yakalanması durumunda efendilerine geri döndürüldüğü önceki yasal rejimle kıyasla, farklılık meydandaydı, ancak önceki rejimin bütünüyle sonlandırılmasından ziyade bir politika değişikliği söz konusuydu.
18. Bkz. Teknik Ek, internet üzerinden erişilebilir.
19. Örneğin, eğer milli gelirin %70'i emek gelirinden ve %30'u sermaye gelirinden oluşuyorsa ve bu gelirler %5 getiri sağlıyorsa, bu durumda beşeri sermaye stoğunun toplam değeri 14 yıllık milli gelire, beşeri olmayan ser-

maye stoğunun değeri 6 yıllık milli gelire ve toplamı 20 yıllık milli gelire eşit olur. Milli gelirin %60-40 paylaşımıyla (ki bu 18. yüzyılda en azından Avrupa'da gözlemlediğimize yakındır), yine toplam 20 yıl için sırasıyla 12 yıllık ve 8 yıllık karşılıkları elde ederiz.

5 UZUN DÖNEMDE SERMAYE/GELİR ORANI (Sayfa 175-212)

1. 5.1 ve 5.2 numaralı grafiklerde gösterilen Avrupa'nın sermaye/gelir oranları tahminimiz, en büyük dört Avrupa ekonomisinin (Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya) mevcut serilerinin ortalamalarının, her ülkenin milli geliriyle ağırlıklandırılmasıyla elde edilmiştir. Bu dört ülke Batı Avrupa GSYH'sinin dörtte üçünden fazlasını ve Avrupa GSYH'sinin üçte ikiye yakınını temsil etmektedir. Diğer ülkeleri dâhil edersek (özellikle İspanya), sermaye/gelir oranında son yirmi, otuz yıllık dönemde daha dik bir artış elde edilir. Bkz. Teknik Ek.
2. $\beta = s/g$ formülü "β eşittir s bölü g" olarak okunur. "β = %600"ün "β = 6"ya, "s = 12%"nin "s = 0,12"ye ve "g = 2%"nin "g = 0,02"ye eşdeğer olduğunu da hatırlayalım. Tasarruf oranı gerçekten yeni tasarrufların –sermayenin yıpranması düşüldükten sonra– milli gelire bölünmesini temsil eder. Bu konuya geri döneceğiz.
3. Bazen g kişi başına milli gelirin artış oranını ve n nüfusun artış oranını ifade etmek için kullanılır, bu durumda formül $\beta = s / (g + n)$ şeklinde yazılabilir. İfadeyi basitleştirmek için, g'yi ekonominin bütününün büyüme oranı olarak kullandık, dolayısıyla formülümüz $\beta = s/g$'dir.
4. Gelirin %12'si, sermayenin 12/6=%2'sidir. Daha genel olarak, eğer tasarruf oranı s ve sermaye/gelir oranıs β ise, sermaye birikimi s/β oranında artar.
5. Sermaye/gelir oranının dinamiğini ve $\beta = s/g$'ye doğru yakınsamayı ifade eden basit matematiksel denklem için bkz. Teknik Ek.
6. 1970'de, Almanya'da 2,2 yıldan, Amerika'da 3,4 yıla. Tam seriler için bkz. Teknik Ek'teki ek tablo S5.1.
7. 2010'da, Almanya'da ve Amerika'da 4,1 yıldan, Japonya'da 6,1 ve İtalya'da 6,8 yıla. Her yıl için gösterilen değerler yıllık ortalamalardır (örneğin, 2010 için gösterilen değer 1 Ocak 2010 ve 1 Ocak 2011'daki servet tahminlerinin ortalamasıdır). 2012-2013 için mevcut ilk tahminler çok farklı değillerdir. Bkz. Teknik Ek.

8. Özellikle, ülkeler arasındaki sıralamayı değiştirmek için fiyat endeksini (çelişkili birçok endeks mevcuttur ve hiçbirisi kusursuz değildir) değiştirmek yeter. Bkz. Teknik Ek.
9. Bkz. Ek grafik S5.1, internet üzerinden erişilebilir.
10. Daha açık bir ifadeyle: Seriler özel sermaye/milli gelir oranının 1970'te %299'dan, 2010'da %601'e yükseldiğini gösterir, halbuki kümülatif tasarruf akışları %299'dan ta %616'ya yükselişi öngörmektedir. Bu nedenle hata payı, %300 düzeyindeki bir artışta %15'i, yani ancak %5 düzeyindedir: Tasarruf akışları Japonya'da 1970-2010 arasındaki özel sermaye/milli gelir oranındaki artışın %95'ini açıklamaktadır. Tüm ülkelere dair detaylı hesaplamalar için bkz. Teknik Ek.
11. Bir şirket kendi hisse senetlerini satın aldığında, hisse sahiplerinin artı değer elde etmelerini sağlar; genelde böylece, şirketin aynı miktarda parayı kâr payı şeklinde dağıtması durumundakinden daha az vergi ödenir. Aynı durum bir şirket başka bir şirketin hisse senetlerini satın aldığında da geçerlidir, şirketler finansal ürünleri satın almak suretiyle kişilerin kazanç elde etmesini sağlarlar.
12. $\beta = s/g$ yasası, net tasarruf oranı yerine brüt tasarruf oranını ifade eden s ile yazılabilir. Bu durumda, yasa $\beta = s / (g + \delta)$ olur (δ sermayedeki yıpranmadır, sermaye birikiminin bir oranı olarak ifade edilir). Örneğin, eğer tasarruf oranı s = %24 ise ve eğer sermaye birikiminin değer kaybetme oranı δ = %2 ise, g = %2 büyüme oranı için, $\beta = s / (g + \delta)$ = %600 sermaye/gelir oranı elde ederiz. Bkz. Teknik Ek.
13. g = %2'lik bir büyümeyle, "$\beta = s/g$ = milli gelirin %50'si"ne eşit dayanıklı mal biriktirmek için, "s = milli gelirin %1'i" kadar net dayanıklı mal harcaması olacaktır. Dayanıklı mallar sıklıkla yenilenmeye ihtiyaç duyar, bu durumda brüt harcama dikkate değer şekilde yükselir. Örneğin, eğer ortalama yenileme süresi beş yıl ise, sadece kullanılmış malları yenilemek için her yıl milli gelirin %10'u kadar, yıllık net %1 harcama ve milli gelirin %50'sini dengeleyecek bir birikim yapmak için yıllık %11 brüt dayanıklı mala harcama yapılması gerekmektedir (g = %2 büyüme). Bkz. Teknik Ek.
14. Dünya altın stoğunun toplam değeri uzun vadede azalmıştır (19. yüzyılda toplam özel kesim servetinin %2-3'ü idi, 20. yüzyılın sonunda %0,5'ten azdır). Yine de kriz dönemlerinde yükselme eğilimi gösterir, çünkü altın bir korunma aracıdır, bu yüzden toplam özel servetin %1,5'ine karşılık gelir, bunun kabaca beşte biri merkez bankaları tarafından tutulmaktadır. Bunlar etkileyici sermaye biçimleridir, ancak sermaye birikiminin toplam değerine kıyasla küçüktür. Bkz. Teknik Ek.

15. Çok fark etmese de, tutarlılık adına, 3. ve 4. Bölümlerde bahsedilen tarihi seriler ve burada 1970-2010 dönemi için kullanılan seriler için aynı düzeni kullandık: Dayanıklı mallar varlıkların dışında tutulmuştur, değerli mallar "diğer yurtiçi sermaye" sınıfına dâhil edilmiştir.
16. Vergi, transfer ve devletin etkilediği yeniden dağılım sorunlarına ve özellikle bunların sermayenin eşitsizliği, birikimi ve dağılımında yarattığı etkilere IV. Kısım'da geri döneceğiz.
17. Bkz. Teknik Ek.
18. Net kamu yatırımı tipik olarak oldukça düşüktür (genel olarak milli gelirin %0,5-1'i civarında; brüt kamu yatırımı %1,5-2 ve kamu sermayesinin amortismanı %0,5-1 seviyesindedir), böylece eksi kamu tasarrufu sıklıkla hükümet bütçe açıklarına oldukça yakın çıkar (yine de istisnalar vardır: Kamu yatırımı Japonya'da yüksektir, bu da kamu tasarrufunun, büyük bütçe açıklarına rağmen neden hafif artıda olduğunu açıklar). Bkz. Teknik Ek.
19. Bu olası düşük değerleme, o dönemde kamu aktifi alım-satım işlemlerinin hacminin düşük olmasıyla bağlantılıdır. Bkz. Teknik Ek.
20. 1870-2010 arasında, milli gelirdeki ortalama büyüme oranı kabaca Avrupa'da %2-2,2 (bunun %0,4-0,5'i nüfus artışından gelmiştir), Amerika'da %3,4 (bunun %1,5'i nüfus artışından gelmiştir) idi. Bkz. Teknik Ek.
21. Borsaya kote olmayan bir şirketin hisselerini satmak, işlemlerin az sayıda olması sebebiyle zordur: İlgilenen bir alıcı bulmak uzun süre alır ve borsaya kote olmuş, aynı gün içinde ilgilenen bir alıcı veya satıcı bulmanın her zaman mümkün olduğu benzer bir şirketten %10-20 daha düşük değerlenebilir.
22. Ulusal muhasebe için kullanılan –burada kullandığımız– uluslararası standartlar varlıkların ve yükümlülüklerin daima bilanço tarihindeki piyasa değerleriyle kaydedilmelerini gerektirmektedir (gerekirse benzer malların yakın zamandaki alım satım işlemleri kullanılarak belirlenebilen, şirketin sahip olduğu varlıkları satmaya karar vermesi halinde eline geçecek değer söz konusudur). Şirketlerin bilançolarını açıklarken kullandıkları özel muhasebe standartları, ulusal muhasebe standartlarıyla tam uyumlu değildir ve ülkeden ülkeye değişmektedir, bu da vergi konusunda olduğu gibi finansal ve ihtiyat amaçlı düzenlemelerde de çok sayıda sorun ortaya çıkarmaktadır. IV. Kısım'da bu hayati soruna, muhasebe standartlarının uyumlu hale getirilmesi sorununa geri döneceğiz.
23. Örneğin, Ricol Lasteyrie isimli muhasebe firmasının 26 Haziran 2012 tarihli "Profil financier du CAC 40" raporuna bakınız. Tobin'in Q oranındakine benzer aşırı değişimler tüm ülkelerde ve tüm hisse senedi piyasalarında görülmektedir.

24. Bkz. Teknik Ek.
25. Almanya'nın ticari fazlası 2010'ların başında GSYH'nin %6'sına ulaşmıştır ve bu Almanların dünyanın geri kalanında süratle alacak biriktirmesine olanak vermiştir. Karşılaştıracak olursak, Çin'in ticari fazlası GSYH'sinin yalnızca %2'sidir (Almanya ve Çin'in, her ikisinin de yıllık 170-180 milyar avroluk ticari fazlası vardır, ancak Çin'in GSYH'si Almanya'nınkinin üç mislidir: 10 trilyon avroya karşılık 3 trilyon avro). Ayrıca belirtelim, Almanya'nın beş yıllık ticari fazlası Paris'teki tüm gayrimenkulleri satın almaya yeter, beş yıllık ticari fazla daha eklersek tüm CAC 40'ı satın almaya bile yeterli olacaktır (her alım 800-900 milyar avro civarı). Almanya'nın büyük bir ticari fazlaya sahip olması, görünüşe bakılırsa bir biriktirme politikasından çok, Almanlara özgü aşırılığın sonucu gibi gözükmektedir. Bu nedenle, gelecek yıllarda yurtiçi talebin artması ve ticari fazlanın azalması olasıdır. Petrol ihraç eden, belirgin şekilde yabancı aktif biriktirmeye çalışan ülkelerin de ticari fazlası GSYH'nin %10'undan yüksektir (örneğin Suudi Arabistan'da ve Rusya'da), hatta bazı daha küçük petrol ülkelerinde bu oran çok daha fazladır. Bkz. 12. Bölüm ve Teknik Ek.
26. Bkz. Ek grafik S5.2, internette mevcuttur.
27. İspanya'da, birçok kişi 2000'lerde gayrimenkulde ve hisse senedi piyasalarındaki hızlı yükselişin farkındaydı. Yine de, kesin bir dayanak noktası olmaksızın, değerlemelerin ne zaman gerçekten aşırı tırmandığını belirlemek çok zordur. Sermaye/gelir oranının sağladığı avantaj farklı zaman ve ülkelerin karşılaştırılmasına izin veren kesin bir dayanak noktası olmasıdır.
28. Bkz. Ek grafik S5.3-5.4, internet üzerinden erişilebilir. Merkez bankaları ve devlet istatistik ajansları tarafından oluşturulan bilançoların, yalnızca birincil finansal varlıkları (nakit, hisse senedi, bono ve diğer) dikkate aldığının, toplamı daha da yüksek seviyelere (benimsenen tanımlamalara bağlı olarak, yirmi-otuz yıllık milli gelir) çekebilecek türev (birincil varlıkları endekslenmiş sigorta sözleşmeleri gibi, hatta kişinin sorunu nasıl olarak gördüğüne bağlı olarak bahsi andıran) varlıkları dikkate almadığının üzerinde durmak gerek. Yine de bu finansal varlıkların ve yükümlülüklerin miktarlarını anlamak önemlidir, bunlar bugün dün olduğundan yüksektir (19. yüzyılda ve Birinci Dünya Savaşı'na kadar, finansal varlıkların ve yükümlülüklerin toplam miktarı dört-beş yıllık milli geliri geçmemişti), tanım olarak net zenginlik üzerinde etkisi yoktur (bir spor müsabakası için oynanan bahisler milli servet düzeyini ne kadar etkiliyorsa, bu da ancak o kadar etkiler). Bkz. Teknik Ek.

29. Örneğin, dünyanın geri kalanının Fransa'da tuttuğu varlıklar 2010'da milli gelirin %310'una, Fransız vatandaşlarının dünyanın geri kalanında tuttuğu finansal varlıklar milli gelirin %300'üne eşittir, pozisyon %10 eksidedir. Amerika'da -%20'de olan bu pozisyon, dünyanın geri kalanının ABD'de tuttuğu finansal varlıkların milli gelirin %120'sine ve Amerikan vatandaşlarının diğer ülkelerde tuttuğu finansal varlıkların da milli gelirin %100'üne karşılık geldiğini göstermektedir. Ülkelere ait detaylı seriler için bkz. Ek Grafik S5.5-11. İnternet üzerinden erişilebilir.
30. Bu bakış açısından, Japon ve İspanyol balonları arasındaki temek fark, İspanya'nın net yabancı aktif pozisyonunun kabaca bir yıllık milli gelir seviyesinde ekside olmasıdır (bu İspanya'nın durumunu ciddi şekilde zorlaştırmaktadır), buna karşılık Japonya yaklaşık aynı boyutta, ancak artıda bir pozisyona sahiptir. Bkz. Teknik Ek.
31. Özellikle, Amerika'nın taşımayı sürdürdüğü çok büyük ticari açıklar dikkate alındığında, yurtdışı varlık pozisyonunun gerçekte olduğundan çok daha fazla ekside olması gerekir. Farkın sebebi kısmen Amerikan vatandaşlarının sahip olduğu yabancı aktiflerin çok yüksek getirili (öncelikle hisse senetleri) olmasıyla ve Amerikan borçlarına çok düşük getiri (özellikle Amerikan hazine bonoları) ödenmesiyle açıklanabilir. Bu konuda, Pierre-Olivier Gourinchas ve Hélène Rey'in Teknik Ek'te yer alan çalışmasına başvurulabilir. Diğer taraftan, Almanya'nın net pozisyonu da aslında daha yüksek olmalıydı, bu tutarsızlık Almanya'nın yurtdışı yatırımlarının getirisinin düşük olmasıyla açıklanabilir (bu günümüzde Almanya'nın neden ihtiyatlı davrandığını da açıklamaktadır). Zengin ülkelerin 1970-2010 dönemindeki yabancı aktif birikimlerinin –ticari denge ve getiri etkilerinin yabancı aktiflerden oluşan portföyler üzerindeki etkilerini birbirinden ayıran– dünya genelindeki dağılımı için bkz. Teknik Ek. (Özellikle bkz. Ek Tablo S5.13, internet üzerinden erişilebilir).
32. Örneğin, ABD'nin ticari açığının önemli bir kısmı vergi cennetlerinde yerleşik Amerikan şirketlerine yapılan, sonrasında yurtdışında elde edilen kârlar şeklinde (ödemeler dengesini eski haline getiren) ülkeye geri gönderilen sahte transferlerle alakalı olabilir. Açıkçası, bu türden muhasebe oyunları en temel ekonomik olguların analizini saptırabilir.
33. Eski toplumlarla karşılaştırmalar yapmak zordur, ancak nadir bulunan değerlendirmeler arazi değerinin bazen daha da yüksek seviyelere çıktığı izlenimini uyandırmaktadır: R. Goldsmith'e göre eski Roma'da altı yıllık milli gelir seviyesindedir. Bkz. *Pre-modern Financial Systems: A Historical Comparative Study* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987),

58. Servetin küçük ilkel toplumlardaki nesiller arası hareketine dair tahminler, aktarılabilen servetin öneminin ekonomik faaliyetin türüne göre (avcılık, hayvancılık, çiftçilik vs.) çeşitlilik arz ettiğini düşündürür. Bkz. Monique Borgerhoff Mulder ve diğ., "Intergenerational Wealth Transmission and the Dynamics of Inequality in Small-Scale Societies," *Science* 326, no. 5953 (10/2009): 682-88.
34. Bkz. Teknik Ek.
35. Bkz. III. Kısım, 12. Bölüm.

6 21. YÜZYILDA SERMAYE-EMEK BÖLÜŞÜMÜ (Sayfa 213-250)

1. Kamu borcunun faizi, milli gelirin parçası değildir (çünkü saf bir transferdir) ve ulusal sermayeye dâhil olmayan sermayeye gelir sağlar (çünkü kamu borcu devlet tahviline sahip özel kesim için varlık, devlet içinse yükümlülüktür) ve 6.1-6.4 numaralı grafiklere dâhil edilmemiştir. Eğer dâhil edilseydi, gelirdeki sermaye payı, genel olarak 1-2 puan, hatta biraz daha fazla (kamu borcunun aşırı yüksek olduğu dönemlerde 4-5 puan kadar) artardı. Eksiksiz seriler için bkz. Teknik Ek.
2. Ücretsiz çalışanlara ücretli çalışanlar ile aynı emek gelirini veya ücretsiz çalışanlar tarafından kullanılan işletme sermayesine diğer sermaye biçimleriyle aynı ortalama getiriyi atfedebiliriz. Bkz. Teknik Ek.
3. Zengin ülkelerde, şahısların sahip olduğu işletmelerin yurtiçi üretimdeki payı 1950'lerde bulunduğu %30-40 seviyesinden (belki 19. yüzyıl ve 20. yüzyılın başındaki %50'den), 1980'lerde %10 civarına düşmüş ve sonrasında, değişen vergi avantajlarına ve dezavantajlarına bir tepki olarak kimi zaman %12-15'e çıkarak, bu seviye civarında durmuştur. Bkz. Teknik Ek.
4. 6.1 ve 6.2 numaralı grafiklerde sunduğumuz seriler, Robert Allen'ın İngiltere, benim de Fransa için yaptığım tarihsel çalışmalara dayanılarak oluşturulmuştur. Kaynaklar ve yöntemler hakkındaki tüm detaylar internette yer alan Teknik Ek'te mevcuttur.
5. Ayrıca İngiltere'de ve Fransa'da sermayenin gelir içindeki payının üst ve alt sınırlarını gösterdiğimiz, internette yer alan S6.1 ve S6.2 numaralı ek grafiklere bakınız.
6. Özellikle bkz. III. Kısım, 12. Bölüm.
7. İngiltere ve Fransa'nın kamu borcunun faiz oranı 18. ve 19. yüzyıllarda tipik olarak %4-5 düzeyindeydi. Bazen %3'e kadar düşmüştür (örneğin, 19.

yüzyılın sonundaki ekonomik yavaşlama süresince). Bunun aksine, örneğin Fransız Devrimi ve öncesindeki dönemler gibi, devlet bütçelerinin güvenilirliğinin şüpheli olduğu yüksek politik gerginlik dönemlerinde %5-6'ya çıkmış, hatta daha da yükselmiştir. Bkz. F. Velde ve D. Weir, "The Financial Market and Government Debt Policy in France 1746-1793," *Journal of Economic History* 52, no. 1 (3/1992): 1-39, ayrıca K. Beguin, *Financer la guerre au 17e siecle: La dette publique et les rentiers de l'absolutisme* (Seyssel: Champ Vallon, 2012). Bkz. Teknik Ek.

8. Fransa'daki "livret A" (tasarruf hesabı) 2013 yılında ancak %2'lik nominal faiz ödemiştir, reel getirisi ise sıfıra yakındır.
9. Bkz. Teknik Ek. Çoğu ülkede vadesiz mevduat hesapları da faiz getirisi elde eder (ancak bu Fransa'da yasaktır).
10. Örneğin, %10'luk enflasyon oranıyla %5 oranındaki nominal faiz, -%5'lik bir reel faiz oranına; %5 enflasyon oranıyla %15 oranındaki nominal faiz oranı ise +%10'luk bir reel faiz oranına karşılık gelir.
11. Gayrimenkul varlıkları tek başına, toplam aktiflerin neredeyse yarısını oluşturur ve reel aktifler genellikle toplam finansal aktiflerin yarısından fazlasına ve sıklıkla dörtte üçüne karşılık gelir. Bkz. Teknik Ek.
12. Daha önce 5. Bölüm'de açıkladığımız gibi, bu yaklaşım sermaye getirisine, hisse senedi fiyatının yansıttığı dağıtılmayan kârların kapitalizasyonundan gelen yapısal artı değeri de dâhil eder, bu uzun vadede hisse senetleri getirisinin de önemli bir parçasıdır.
13. Başka deyişle, sermaye getirisinin %4 olduğu bir toplumda, enflasyonun %0'dan %2'ye yükselmesi, sermaye geliri üzerindeki %50'lik bir vergiye eşdeğer değildir, bunun sebebi basit bir ifadeyle şudur: Gayrimenkul ve hisse senetlerinin fiyatları da yılda %2 artmaya başlar ve hanehalkının, sahip olduğu varlıkların çok küçük bir bölümü –genel olarak mevduat ve bazı finansal varlıklar– enflasyon vergisine maruz kalır. Bu soruna 12. Bölüm'de geri döneceğiz.
14. Bkz. P. Hoffman, Gilles Postel-Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal, *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris 1660-1870* (Chicago: University of Chicago Press, 2000).
15. Esnekliğin sıfır olduğu aşırı bir durumda, sermaye geliri ve dolayısıyla da sermaye payı, en ufak sermaye aşımında dahi sıfıra düşer.
16. Esnekliğin sonsuz olduğu aşırı bir durumda, sermaye getirisi değişmez, böylece sermayenin payı da sermaye/gelir oranıyla aynı oranda artar.
17. Cobb-Douglas üretim fonksiyonu matematiksel olarak şu şekli alır: $Y = F(K, L) = K^{\alpha}L^{1-\alpha}$. Burada Y üretim, K sermaye, L emektir. İkame esnekliğinin 1'den daha yüksek veya daha düşük olduğu durumları ifade

eden başka matematiksel formüller de vardır. İkame esnekliğinin sonsuz olduğu bir durum ise lineer üretim fonksiyonuna karşılık gelmektedir, buna göre üretim şöyle ifade edilir:
$Y = F(K, L) = rK + vL$. Diğer bir ifadeyle, sermayenin getirisi (r), fonksiyona dâhil olan sermaye ve emek miktarına hiçbir şekilde bağlı değildir, hatta ücret oranına karşılık gelen emek getirisine (v) de bağlı değildir, ücret oranı bu örnekte de sabittir. Bkz. Teknik Ek.

18. Bkz. Charles Cobb ve Paul Douglas, "A Theory of Production," *American Economic Review* 18, no. 1 (3/1928): 139-65.
19. Bowley'nin hesaplamalarına göre, dönem süresince milli gelir içinde sermayenin payı %37, emeğin payı ise %63 civarındandır. Bkz. Arthur Bowley, *The Change in the Distribution of National Income, 1880-1913* (Oxford: Clarendon Press, 1920). Bu değerlendirmeler bizim bu döneme ilişkin bulgularımızla tutarlıdır. Bkz. Teknik Ek.
20. Bkz. Jürgen Kuczynski, *Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935* (Londra: Lawrence and Wishart, 1937). Aynı yıl, Bowley 1920'deki çalışmasını genişletmiştir: bkz. Arthur Bowley, *Wages and Income in the United Kingdom since 1860* (Cambridge: Cambridge University Press, 1937). Ayrıca bkz. Jürgen Kuczynski, *Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus,* 38 vols. (Berlin, 1960-72). 32, 33. ve 34. ciltler Fransa'ya ayrılmıştır. Kuczynski'nin –eksiklerine rağmen– değerli bir tarihsel kaynak olan serilerinin kritik bir analizi için, bkz. Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France au 20e Siecle: Inegalites et redistribution 1901-1998* (Paris: Grasset, 2001), 677-681. Ek referanslar için bkz. Teknik Ek.
21. Bkz. Frederick Brown, "Labour and Wages," *Economic History Review* 9, no. 2 (5/1939): 215-17.
22. Bkz. J. M. Keynes, "Relative Movement of Wages and Output," *Economic Journal* 49 (1939): 48. O günlerde sabit bir sermaye-emek bölüşümünü savunanların, bu bölüşümün iddia edildiği gibi sabit olup olmadığı konusunda şüphe duyduğunu görmek ilginçtir. Bu örnekte Keynes, gelirin "el emeği"ne (uzun dönemde belirlenmesi zor bir kategori) giden payının 1920-1930 arasında milli gelirin %40'ı seviyesinde sabit göründüğünün üzerinde durmuştur.
23. Tam kaynakça için bkz. Teknik Ek.
24. Bkz. Teknik Ek.
25. Bu, Cobb-Douglas üretim fonksiyonunda $(1 - \alpha)$ üssünde bir artış veya ikame esnekliğinin 1'den daha yüksek veya daha düşük olduğu daha genel üretim fonksiyonlarındaki benzer değişiklikler görünümünü alabilir. Bkz. Teknik Ek.

26. Bkz. Teknik Ek.
27. Bkz. Jean Bouvier, François Furet ve M. Gillet, *Le mouvement du profit en France au 19e siecle: Materiaux et etudes* (Paris: Mouton, 1965).
28. Bkz. François Simiand, *Le salaire, l'evolution sociale et la monnaie* (Paris: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au 18e siecle* (Paris: Librairie Dalloz, 1933). Arazi kiralarının ve ücretlerin uzun vadeli evrimi üzerine Jeffrey Williamson ve meslektaşları tarafından toplanan tarihi seriler, 18. yüzyılda ve 19. yüzyılın başında arazi kirasının milli gelirdeki payının arttığını gösterir. Bkz. Teknik Ek.
29. Bkz. A. Chabert, *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1798 à 1820*, 2 c. (Paris: Librairie de Medicis, 1945-49). Ayrıca bkz. Gilles Postel-Vinay, "A la recherche de la revolution economique dans les campagnes (1789-1815)," *Revue economique*, 1989.
30. Bir şirketin "katma değeri", şirketin sattığı mal ve hizmetlerden elde ettiği kazanç (Fransız muhasebe sisteminde "*chiffre d'affaires*" [ticaret hacmi] olarak, İngilizcede "*sales revenue*" [satış gelirleri] olarak adlandırılan yekûn) ile diğer şirketlerden yaptığı alışlara ödediği tutar ("*consommation intermediaire*" [ara tüketim]) arasındaki fark olarak tanımlanır. İsminin gösterdiği gibi, bu yekûn, şirketin üretim sürecine kattığı değeri ölçer. Ücretler katma değerden ve tanım itibarıyla şirketin kârından geriye kalandan ödenir. Sermaye-emek bölüşümü genellikle ücret-kâr bölüşümü ile sınırlı kalır, kira dışarıda bırakılır.
31. Uzun vadede kalıcı ve sürekli nüfus artışı kavramı da açık değildi ve gerçeği söylemek gerekirse, bugün de kafa karıştırıcı ve korkutucudur; dünya nüfusunun dengeye ulaşması hipotezi bu nedenle genel kabul görmüştür. Bkz. 2. Bölüm.
32. Sermaye gelirinin sıfıra doğru yönelmediği tek durum, sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliğinin sonsuz olduğu, "robotlaşmış" bir ekonomidir, böylece üretimde eninde sonunda yalnızca sermaye kullanılır. Bkz. Teknik Ek.
33. En ilginç vergi kaydı *Kapital*'in birinci cildinin 10 numaralı ekinde sunulmuştur. Marx'ın, muhasebe defterlerine dayanarak sunduğu, kâr payı ve sömürü oranı hesaplamalarının analizi için bkz. Teknik Ek. *Wages, Price, and Profit*'de (1865) Marx ayrıca, kârları katma değerin yarısına ulaşan (büyük kısmı maaşlar olarak) hayli kapitalist bir fabrikanın muhasebe kayıtlarını kullanmıştır. Yine de, çok belirgin şekilde söylemese de, bu örneğin endüstriyel ekonomide genel paylaşımı yansıttığını düşündüğü anlaşılmaktadır.

34. Bkz. 1. Bölüm.
35. Son dönemdeki bazı teorik modeller bu sezgiyi açımlamaya çalışmaktadır. Bkz. Teknik Ek.
36. Bazı Amerikalı ekonomistler (Modigliani başta olmak üzere) sermayenin doğasının tamamen değiştiğini ileri sürerken (bundan böyle yaşam döngüsü birikiminden doğmaktadır), İngiliz ekonomistler (başta Kaldor olmak üzere) serveti, miras bağlamında görmeye devam etmiştir ki belirgin bir biçimde daha az güven vericidir. Bu hayati soruna III. Kısım'da geri döneceğiz.

7 EŞİTSİZLİK VE YOĞUNLAŞMA: İLK İŞARETLER (Sayfa 253-287)

1. Bkz. H. de Balzac, *Le Pere Goriot*, Le Livre de poche, 1983, 123-135.
2. Bkz. Balzac, *Le Pere Goriot*, 131. Gelir ve serveti ölçmek için, Balzac çoğunlukla frank veya livre tournois (bir zaman tedavülde olan frank "germinal"in eşdeğeri) ile birlikte ekü (19. yüzyılda 5 frank değerindeki gümüş madeni para) ve daha nadiren "louis d'or" (bir louis, 20 frank değerindeki altın madeni para; 20 frank *Ancien Regime*'de 20 livre değerindeydi) kullanmıştır. O dönemde enflasyon olmadığından, bütün bu birimler o kadar sabitlerdi ki okuyucular birinden ötekine kolayca geçebiliyorlardı. Bkz. 2. Bölüm. Balzac'ın söz ettiği miktarları 11. Bölüm'de ayrıntılı olarak tartışacağız.
3. Bkz. Balzac, *Le Pere Goriot,* 131.
4. Basında yer aldığına göre, eski bir Fransa başkanının Paris'te hukuk fakültesinde okuyan oğlu, kısa süre önce Darty mağaza zincirinin vârisi ile evlenmiştir; eşiyle Vauquer Pansiyonu'nda tanışmadığına şüphe yoktur!
5. Onda birlik kesimi yetişkin nüfus üzerinden ve mümkün olduğunca bireysel düzeyde tanımlıyoruz (yetişkin olmayan kişiler genelde gelir elde etmezler). 7.1-7.3 numaralı tablolar bu tanım üzerine kurulmuştur. Fransa ve ABD gibi bazı ülkeler için, gelir hakkındaki tarihsel veriler yalnızca hanehalkı seviyesinde mevcuttur. Bu durum çeşitli ondalık kesimlerin paylarını kısmen değiştirir fakat uzun vadeli faiz değişimleri üzerindeki etkisi kısıtlıdır. Ücretler konusundaki tarihsel veriler ise genelde bireysel düzeydedir. Bkz. Teknik Ek.
6. Bkz. Teknik Ek ve Ek Tablo S7.1 (internet üzerinden erişilebilir)
7. Belirttiğimiz üzere, medyan seviyesinin altında nüfusun yarısı bulunur. Medyan pratikte her zaman ortalamadan düşüktür, çünkü dağılımlar da-

ima yukarıya doğru yayılır, bu da, medyanı değil, ortalamayı yükseltir. Emek gelirleri bakımından medyan genellikle ortalamanın %80'i civarındadır (örneğin, eğer ortalama aylık ücret 2.000 avro ise, medyan da yaklaşık 1.600 avrodur). Servet bakımından medyan olabildiğince düşüktür, çoğunlukla ortalama servetin %50'sinin altındadır veya nüfusun daha yoksul olan yarısının neredeyse hiçbir varlığının olmaması durumunda ise sıfırdır.

8. "Üçüncü tabaka nedir? Her şey. Şimdiye kadar politik düzende ne olmuştur? Hiçbir şey. Ne istiyor? Bir şey olmak."
9. Alışıldığı üzere, sosyal ödenekleri (emek gelirindeki kaybı telafi etmek için ödenen emeklilik maaşları ve işsizlik sigortası, bunlar gelirlerden yapılan kesintilerle finanse edilir) emeğin birincil gelirlerine dâhil ettim. Bunu yapmamış olsam, yetişkin nüfusun emek gelirlerindeki eşitsizlik de –ve bir dereceye kadar da yapay bir biçimde– Tablo 7.1 ve 7.3'te gösterilenden daha yüksek çıkardı (emek geliri sıfır olan emekli ve işsiz sayısının büyüklüğü göz önünde tutulursa). IV. Kısım'da emeklilik maaşları ve işsizlik sigortası yoluyla yeniden dağılım sorununu ele alacağız, bunları şimdilik "ertelenmiş ücretler" olarak değerlendiriyoruz.
10. Bu basit hesaplamalar Ek Tablo S7.1'de detaylandırılmıştır, internet üzerinden erişilebilir.
11. ABD'deki en üst onda birlik kesim, toplam servetin muhtemelen %75'ine yakın bir kısmına sahiptir.
12. Bkz. Teknik Ek.
13. Sovyetler Birliği'nin ve eski komünist bloğun diğer ülkelerinin bu kıstası karşılayıp karşılamadığını söylemek zordur, çünkü bu konuda veri yoktur. Her durumda devlet sermayenin çoğuna sahipti ve dolayısıyla bu sorunun konuyla çok da ilgisi kalmıyor.
14. Eşitsizliğin Tablo 7.2'de tasvir ettiğimiz "ideal toplum"da bile yüksek olduğunu görüyoruz (En üst onda birlik kesim, en yoksul %50'den daha fazla sermayeye sahiptir, kaldı ki ikinci grup 5 kat daha kalabalıktır; en zengin %1'lik kesimin ortalama serveti, en yoksul %50'nin servetinden 20 kat daha fazladır). Daha hırslı olmak yasaklanamaz.
15. Yani bir çift için ortalama 400.000 avro.
16. Bkz. 3.-5. Bölümler. Kesin rakamlar internetteki Teknik Ek'te yer almaktadır.
17. Dayanıklı ürünler hakkında bkz. 5. Bölüm ve Teknik Ek.
18. Tam olarak 35/9 x 200.000 avro veya 777.778 avro. Bkz. Ek Tablo S7.2 (internet üzerinden erişilebilir).
19. Bu konuda kesin bir fikir edinmek için, yukarıdaki aritmetik hesaplamalara devam edebiliriz.

Ortalama 200.000 avroluk servetle Tablo 7.2'de tarif edilen "çok yüksek" servet eşitsizliği, en yoksul %50 için 20.000 avro, ortadaki %40 için 25.000 avro, en zengin %10 için (%9 için 890.000 avro, %1 için 10 milyon olmak üzere) 1,8 milyon avro ortalama servet demektir. Bkz. Teknik Ek ve Ek Tablo S7.1-3 (internet üzerinden erişilebilir).

20. Yalnızca finansal sermayeye ve iş sermayesine bakarsak, şirketlerin ve iş ile alakalı araçların kontrolü konusunda, en yüksek onda birlik kesimin payı %70-80 veya daha yüksek olacaktır. Şirket mülkiyeti, nüfusun büyük çoğunluğu için nispeten soyut bir kavram olarak kalmıştır.
21. Eşitsizliğin iki boyutu arasındaki ilişkinin bu biçimde artmasının sebebi örneğin üniversite harçlarındaki yükselme eğilimi olabilir. Bu konuya daha sonra geri döneceğiz.
22. Bu hesaplamalar gerçek Gini katsayılarını biraz hafife alır, çünkü (Tablo 7.1-7.3'te belirtilen) bu hesaplar belli sayıda sosyal kesimi dikkate alan bir hipoteze dayanmaktadır, halbuki alttaki gerçek, sonu gelmeyen bir yeniden paylaşımdır. Farklı sayıdaki toplumsal kesimler için varılan ayrıntılı sonuçlar için bkz. Teknik Ek ve Ek Tablolar S7.4-6.
23. P90/P50, P50/P10, P75/P25 vs. gibi diğer oranlar da kullanılmaktadır. (P50, 50. %1'lik kesimi, yani medyanı temsil eder, P25 25., P75 de 75. %1'lik kesimi)
24. Benzer olarak, eşitsizlikleri bireysel ya da hanehalkı seviyesinde ölçüp ölçmeme kararının, P90/P10 tipi %1'lik dilimler arası oranlar üzerinde yaratacağı etki, en alt %50'lik kesimin gelirden aldığı payda yaratacağından çok daha ciddi –ve çok daha oynak– olabilir.
25. Örneğin bkz. Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen ve Jean-Paul Fitoussi tarafından 2009 yılında yayımlanan rapor (www.stiglitz-sen-fitoussi.fr).
26. Bu "tablolar", François Quesnay'in 1758 yılında yayımladığı, ekonominin ve toplumsal kesimler arasındaki alış verişin ilk bireşimsel resmini ortaya koyan ünlü *Tableau economique*'i [Ekonomik Tablo] ile –en azından düşünce itibarıyla– benzeşirler. Birçok ülkede ilkçağdan bugüne gelen çok daha eski "toplumsal tablolar" bulabiliriz. B. Milanovic, P. Lindert ve J. Williamson tarafından toplanan ilginç tablolar için bkz. "Measuring Ancient Inequality," *NBER*, 2007. Ayrıca bkz. B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (New York: Basic Books, 2010). Homojenlik ve karşılaştırılabilirlik açısından, bu veriler ne yazık ki her zaman tatmin edici değildir. Bkz. Teknik Ek.

8 İKİ DÜNYA
(Sayfa 289-323)

1. Bkz. 7. Bölüm. Tablo 7.3.
2. Bkz. 7. Bölüm. Tablo 7.1 ve Teknik Ek, internet üzerinden erişilebilir.
3. En üst onbinde bire kadar uzanan çeşitli %1'lik dilimlerin eksiksiz serileri ve ayrıca genel değişimin ayrıntılı analizi için, bkz. Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France au 20e Siecle* (Paris: Grasset, 2001). Burada daha güncel araştırmaları dikkate alarak, kendimi hikâyenin ana hatlarıyla sınırlandıracağım. Güncellenmiş serilere WTID'nin internet sayfası üzerinden erişilebilir.
4. Grafik 8.1 ve 8.2'de gösterilen tahminler, gelir ve ücret beyanları (genel gelir vergisi Fransa'da 1914 yılında getirilmiş ve ücret üzerindeki *cedulaire* adı verilen vergi de 1917 yılında yürürlüğe girmiştir, dolayısıyla bu iki tarihten itibaren yüksek gelirlerin ve yüksek ücretlerin seviyelerini ayrı ayrı ve yıllık olarak hesaplama olanağına sahibiz) ve ulusal hesaplara (ödenen toplam gelir ve toplam ücrete dair bilgi verir) dayanmaktadır, kullandığımız yöntem de ilk olarak Kuznets tarafından sunulan ve Giriş bölümünde kısaca tarif etmeye çalıştığımız yöntemdir. Vergi kayıtları 1915 yılı gelirleriyle başlıyor (yeni verginin uygulandığı ilk yıl), 1910-1915 dönemi serilerini, vergi makamları ve çağdaş ekonomistlerin savaş öncesi döneme dair tahminleriyle tamamladım. Bkz. Teknik Ek.
5. Grafik 8.3'te (ve onu izleyen aynı tip grafiklerde) gelir hiyerarşisinin çeşitli "yüzde birlik bölümlerini" belirtmek için *Les Hauts Revenus en France* ve WTID'deki gösterimin aynısını kullandık: P90-95 doksanıncı ve doksan beşinci %1'lik dilimler arasındaki insanları (en zengin %10'un daha yoksul olan yarısı), P95-99 doksan beşinci ve doksan dokuzuncu %1'lik dilimler arasındaki insanları (bir öncekinin %4 üstünde yer alanlar), P99-99,5 bir sonraki %0,5'lik kesimi (en üst %1'lik kesimin daha yoksul olan yarısı), bir sonraki %0,4'lik kesimi, P99-99,99 bir sonraki %0,09'luk kesimi ve P99-100 ise en zengin %0,01'lik kesimi (en üst on binde birlik kesim) gösteriyor.
6. Hatırlatalım, 2010'ların başında Fransa'da en üst %1'lik kesim, toplam 50 milyonluk yetişkin nüfus içinde 500.000 kişi demektir.
7. 90. %1'lik asamağın üstündekilerin 9/10'unda da aynı şey geçerlidir, ama burada ücretler (veya emeklilik maaşı ya da işsizlik sigortası biçimindeki diğer gelirler) daha düşüktür.

8. Kamu çalışanlarına ait ücret aralıkları, uzun vadeli olarak en iyi bilinen ücret hiyerarşileri arasındadır. Özellikle Fransa konusunda, 19. yüzyılın başına kadar uzanan devlet bütçesi ve yasama raporlarından elde ettiğimiz ayrıntılı bilgilere sahibiz. Özel sektördeki ücretlerin durumu ise farklıdır, onlara erişebilmek için vergi kayıtları üzerinden ilerlemek zorundayız, ama vergilerin ilk kez konduğu 1914-1917 dönemine ait çok az şey biliyoruz. Kamu sektöründeki ücretlerle ilgili veriler, 19. yüzyıldaki ücret hiyerarşisinin, hem en üst onda birlik hem de en alt %50'lik kesim açısından 1910-2010 dönemine kabaca benzediğini gösteriyor, yine de en üst %1'lik kesimin payı biraz daha yüksek olabilir (özel sektöre dair güvenilir veriler olmaksızın, daha kesin konuşmak mümkün değil). Bkz. Teknik Ek.
9. 2000-2010 arasında, toplam gelirden karma gelirlerin aldığı pay %20 -30 iken, P99-99,5 ve P99,5-99,9 parçalarındaki (en üst %1'lik kesimin 9/10'unu kapsar) ücretlerin toplam gelirden aldığı pay %50-60 seviyelerine ulaşmıştır (bkz. Grafik 8.4). Yüksek ücretlerin, yüksek karma gelirlere ağırlığı, iki dünya savaşı arası dönemde de neredeyse aynıydı (bkz. Grafik 8.3).
10. Bir önceki bölümde yaptığımız gibi, burada yer verdiğimiz avro rakamları da kasıtlı olarak yuvarlanmış ve yaklaşık hale getirilmiştir (bu rakamların tek işlevi, belli bir büyüklük seviyesini işaret etmektedir). Farklı %1'lik ve binde birlik dilimlerin yıllara göre eşiklerine internet üzerinden erişilebilir.
11. Bu sınırların dayandığı kategorilerin kusursuz olmadığının altını bir kez daha çizelim. 6. Bölüm'de belirttiğimiz gibi, bazı girişimci gelirleri kâr payı, dolayısıyla da sermaye geliri olarak sınıflandırılabilir. 1914 yılından bu yana Fransa'da en üst %1'lik ve binde birlik kesimlerin gelir bileşimlerinin yıllara göre ayrıntılı bir analizi için bkz. T. Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XXe Siecle*, 93-168.
12. Sermaye geliri, Grafik 8.4'teki %9'un gelirinin %10'undan azını temsil eder gibi gözükmektedir, fakat bunun tek sebebi bu grafiklerin, en üst onda birlik ve %1'lik kesim paylarına dair seriler gibi, sadece bireylerin, 1960 yılından itibaren fiktif kiraların (yani kullanılabilir gelirin bir kısmını teşkil eden, kendi mülkünde oturan kişilerin konutlarının değeri) hariç tutulduğu gelir beyanlarına dayanmasıdır. Vergilendirilemeyen sermaye gelirini de dâhil etmiş olsaydık (fiktif kira gibi), %9'luk kesimin sermaye gelir içindeki payı 2000-2010 dönemi için %20'nin biraz üzerinde çıkardı. Bkz. Teknik Ek.
13. Bkz. Teknik Ek.

14. Özellikle tüm ülkeler için, bazı gelir türleri aynı gelir vergisi tarifesine tabi olmasa da, belli muafiyetler ve indirimlerden faydalansa da beyanlarda yer alan kiraların, faizlerin ve kâr paylarının bütününü hesaba kattık.
15. Bkz. Teknik Ek.
16. Fransız vergi idaresinin, İkinci Dünya Savaşı yılları boyunca, hiçbir şey değişmemiş gibi vergi beyannamesi toplamaya, kayıt oluşturmaya ve onlara dayanan istatistikler düzenlemeye devam ettiğini belirtelim. Gerçekten de o dönem otomatik veri işlemenin altın çağıydı (yeni teknolojiler fişlerin sınıflandırılmasına ve hızla çapraz çizelgeler oluşturulmasına imkân vermiş, eskiden elle yapılan bu işlerde büyük bir ilerleme kaydedilmişti), bu nedenle de Fransız Maliye Bakanlığı'nın savaş yıllarında yayımladığı istatistikler şimdiye kadar hazırlanmış en zengin istatistikleri içermektedir.
17. En üst onda birlik kesimin milli gelirden aldığı pay %47'den %29'a, en üst %1'lik kesimin payı da %21'den %7'ye düştü. Ayrıntılı tüm serilere internet üzerinden erişilebilir.
18. Tüm bu değişimlerin, yıllara göre daha detaylı analizi için, bkz. *Les Hauts Revenus en France,* özellikle 2. ve 3. Bölümler, 93-229.
19. İkinci Dünya Savaşı'nda ücret hiyerarşisindeki daralma aslında Matignon uzlaşmaları ile savaştan önce başlamıştı.
20. Bkz. T. Piketty *Les Hauts Revenus en France*, 201-2. Ücret eşitsizliğinin evriminde 1968 yılında gerçekleşen güçlü kırılmayı, o dönemde yaşayanlar derinden hissetmişti. Özellikle bkz. Christian Baudelot ve A.Lebeaupin'in titiz çalışmaları: *Les salaires de 1950 à 1975* (Paris: INSEE, 1979).
21. Bkz. 6. Bölüm, Grafik 6.6.
22. Özellikle bkz. Camille Landais, "Les hauts revenus en France (1998-2006): Une explosion des inegalites?" (Paris: Ecole d'economie de Paris, 2007) ve Olivier Godechot, "Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?" *Socio-Economic Review* 10, no. 3 (2012): 447-70.
23. 1910-1912 dönemi için seriyi çeşitli mevcut veri kaynaklarını, özellikle de ABD hükümeti tarafından federal gelir vergisi yaratma beklentisiyle yürütülen çeşitli hesaplamaları kullanarak tamamladım (Fransa örneğinde yaptığım gibi). Bkz. Teknik Ek, internet üzerinden erişilebilir.
24. 1913-1926 arasında ücret eşitsizliğinin evrimini hesaplamak için gelir seviyesi ve gelir kategorileri hakkındaki verileri kullandık. Bkz. Teknik Ek, internet üzerinden erişilebilir.
25. Tanınmış ekonomistler tarafından eşitsizliğin yükselişi hakkında yakın tarihte ABD'de yayımlanan iki kitap, ABD tarihinin nispeten eşitlikçi dönemine duyulan bağlılığın gücünü gösterir: Paul Krugman, *The Conscience*

of a Liberal (New York: Norton, 2007) ve Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality* (New York: Norton, 2012).

26. Mevcut veriler –kusurlu olsalar dahi– sermaye gelirinin gerçekte olduğundan daha az beyan edilmesinden doğan farkın milli gelirin 2-3 puanı civarında bir düzeltme gerektirdiğine işaret etmektedir. En üst onda birlik kesimin düzeltilmemiş payı 2007 yılında %49,7 ve 2010 yılında ise (çıkış eğiliminde) %47,9 idi. Bkz. Teknik Ek.
27. "Artı değer dâhil" seriler artı değeri doğal olarak hem paya (en üst onda birlik ve %1'lik dilimlerdeki gelirlere), hem de paydaya (milli gelirin toplamına) dâhil ederler; "artı değer hariç" seriler ise artı değeri her ikisinden de hariç tutarlar. Bkz. Teknik Ek.
28. Şüphe uyandıran tek sıçrayış, bir grup büyük şirketin kârlarının kurumsal olarak değil bireysel olarak vergilendirilmesini sağlamak için hukuki statü değiştirdiği, Reagan döneminde yapılan 1986 tarihli büyük vergi reformu dönemi civarında görülmektedir. Vergi kaynakları arasındaki bu transferin asıl etkisi kısa vadeli olmuş (artı değer olarak daha geç oluşması beklenen gelirler biraz daha erken edinilmiştir) ve uzun vadeli eğilimde ikincil bir rol oynamıştır. Bkz. Teknik Ek.
29. Burada bahsedilen vergi öncesi yıllık gelirler, hane gelirlerine (evli ya da bekâr birey geliri) karşılık gelir. Bireysel seviyede gelir eşitsizliği, hanehalkı gelirinde eşitsizlik ile yaklaşık aynı oranda artmıştır. Bkz. Teknik Ek.
30. Böyle bir şükran duygusu başka ülkede (genelde ABD'den yoksul ülkelerde) doğmuş, ama ABD üniversitelerinde eğitim veren ekonomistlerde özellikle belirgindir, bu da gayet doğal ve anlaşılabilir bir durumdur.
31. Tüm detaylı serilere internet üzerinden erişilebilir.
32. Bu iddia giderek daha çok kabul görmektedir. Örneğin Michael Kumhof ve Romain Ranciere tarafından savunulmaktadır ("Inequality, leverage and crises", IMF, 2010). Ayrıca bkz. Raghuram G. Rajan, *Fault Lines* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010); ama Rajan gelir hiyerarşisinin en tepesinde yer alanların ABD milli gelirinden aldığı paydaki ciddi artışı hafife almaktadır.
33. Bkz. Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long Run of History," *Journal of Economic Literature* 49, no. 1(2011): Tablo 1, 9.
34. Bu rakamların tamamının birincil gelir (vergi ve transferler öncesi) dağılımını içerdiğini hatırlayın. Vergi ve transferlerin etkisini IV. Kısım'da inceleyeceğiz. Tek cümleyle: Bu dönemde vergi sistemi daha az artan oranlı olarak uygulanmıştı, bu da rakamları vahimleştiriyor, en yoksul bireylere yapılan bazı transferlerdeki artış bu rakamları hafifletiyordu.

35. Bkz. 5. Bölüm, Japon ve İspanyol balonlarına dair tartışma.
36. Bkz. Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, "Income Inequality in the United States, 1913–1998," *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 29-30. Ayrıca bkz. C. Goldin ve R. Margo, "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century," *Quarterly Journal of Economics*, 1992.
37. Bu durum nesiller arası hareketlilikteki artışla da telafi edilemedi, hatta tam tersi oldu. 13. Bölüm'de bu konuya geri döneceğiz.
38. Bkz. Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez ve Jae Song, "Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937," *Quarterly Journal of Economics*, 2010.
39. Bkz. Edward N. Wolff ve Ajit Zacharias, "Household Wealth and the Measurement of Economic Well-Being in the U.S.," *Journal of Economic Inequality*, 2009. Wolff ve Zacharias haklı olarak, Emmanuel Saez ile 2003 yılında kaleme aldığımız ilk makalede, "*coupon-clipping rentiers*"nin [kupon kesen rantiyeler] yerini "*working rich*"in [çalışan zenginler] almasına fazla anlam yüklediğimizi, aslında daha çok iki grubun "bir arada yaşamasının" söz konusu olduğuna işaret eder.
40. Bkz. Ek Grafik S8.1 ve S8.2, internet üzerinden erişilebilir.
41. Bkz. Steven N. Kaplan ve Joshua Rauh, "Wall Street and Main Street: What Contributes to the rise of the highest incomes?" *Review of Financial Studies* 2009.
42. Bkz. J. Bakija, A. Cole, B. Heim, "Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from U. S. tax return data", *Internal Revenue Service*, 2010, Tablo 1. Diğer önemli meslek grupları doktor, avukat (toplamın %10'u kadar) ve emlak danışmalarından (%5 kadar) oluşur. Bununla birlikte, bu verilerin sınırlı olduğunun altını çizelim: Servetlerin kaynağını (miras yoluyla kazanılıp kazanılmadığını) bilmiyoruz, en üst binde birlik seviyede sermaye gelirlerinin payı, artı değeri dâhil etmemiz halinde %50 (bkz. Grafik 8.10) ve hariç tutmamız halinde ise (bkz. S8.2, internet üzerinden erişilebilir) çeyreğine karşılık gelir.
43. Bill Gates tipi "süper girişimciler"in sayısı çok az olduğu için, bu kategori gelir analizine uygun değildir ve bu kategoriyi en iyi biçimde ancak servet ve farklı servet sınıflarının evriminin analizi dâhilinde inceleyebiliriz. Bkz. 12. Bölüm.
44. Somut bir ifadeyle, eğer bir yöneticiye 100 dolara şirketin hisse senetlerini alma imkânı verilir ve bu yönetici opsiyonu kullanmaya karar verirse, şirketin hisse senetlerinin satış fiyatı 200 dolar ise, o zaman bu iki fiyat

arasındaki fark –bu örnekte 100 dolar– yöneticinin opsiyonun kullanıldığı yıldaki ücretinin bir bileşeni olarak değerlendirilir. Eğer daha sonra bu hisse senetlerini daha yüksek fiyattan, diyelim 250 dolara satarsa, o zaman bu fark da –yani 50 dolar– bir artı değer olarak kaydedilir.

9 EMEK GELİRLERİNDEKİ EŞİTSİZLİK (Sayfa 325-359)

1. Bkz. Claudia Dale Goldin ve Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890-2005* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2010).
2. Bkz. 7. Bölüm, Tablo 7.2.
3. Ulusal muhasebe dilinde, sağlık ve eğitim giderleri, yatırım değil, tüketim (bir esenlik kaynağı) sayılır. "Beşeri sermaye" ifadesinin sorunlu olmasının bir diğer sebebi de budur.
4. Tabii ki her aşamada birçok alt dönem vardır: Örneğin, 1998-2002 arasında, aylık ücretin seviyesi korunmak ve yasal haftalık çalışma süresinin 39 saatten 35 saate düşürülmesini telafi etmek için saat başına asgari ücrette %10 civarında bir artış yapılmıştı.
5. Federal gelir vergisi örneğinde olduğu gibi, bu dönemde de yüksek mahkeme ile ciddi çekişmeler yaşanmış, mahkeme tarafından 1935'te iptal edilen asgari ücret 1938'de Roosevelt tarafından nihai olarak yeniden getirilmişti.
6. Grafik 9.1'de, nominal asgari ücretleri 2013 yılındaki kura göre avro ve dolar cinsine çevirdik. Nominal asgari ücretler için, bkz. Ek Grafik S9.1-2, internet üzerinden erişilebilir.
7. 2013 yılında bazı eyaletler federal asgari düzeyin üstünde bir asgari ücret seviyesine sahipti: Saat başı asgari ücret California ve Massachusetts'te 8 dolarken, Washington eyaletinde 9,19 dolardı.
8. 1 poundun 1,30 avro olduğu döviz kuruna göre. Pratikte İngiliz ve Fransız asgari ücretleri arasındaki fark, işverenlerin sosyal güvenlik ödemeleri arasındaki fark nedeniyle büyüktür (bunlar brüt ücrete eklenir). Bu konuya IV. Kısım'da geri döneceğiz.
9. Ülkeler arasında hâlâ önemli farklar vardır: Örneğin, İngiltere'de birçok fiyat ve gelirler (kiralar, ödenekler ve bazı ücretler dâhil) aylık değil, haftalık olarak belirlenir. Bu sorunlar hakkında bkz. Robert Castel, *Les Metamorphoses de la question sociale: Une chronique du salariat* (Paris: Fayard, 1995).

10. Özellikle bkz. David Card ve Alan Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton: Princeton University Press, 1995). Card ve Krueger, komşu eyaletlerde asgari ücretlerin farklı olduğu çok sayıda örneği kullanmıştır: Saf monopson, belli bir coğrafi alanda tek bir işverenin istihdam sağlaması durumudur (Saf monopolde, tek bir alıcıdan ziyade tek bir satıcı vardır). İşveren de bu sayede ücreti dilediğince aşağıya çekilebilir ve asgari ücretteki bir artış istihdam seviyesini düşürmekle kalmaz (işverenin kâr marjı, iş arayan herkesi işe alabilecek kadar geniştir), istihdamın artması dahi söz konusu olabilir, çünkü daha çok sayıda insan iş arar ve bu sayede kişiler yasadışı faaliyetlerde çalışmayı bırakabilirler ki bu iyi bir şeydir ve belki de çalışmayı okula gitmeye tercih ederler, bu ise hiçbir zaman iyi değildir. Card ve Krueger'ın gözlemlediği tam olarak budur.
11. Özellikle bkz. 8. Bölüm, Grafikler 8.6-8.8.
12. Bu olgu önemlidir, ama ABD'deki akademik tartışmalarda çoğu zaman ihmal edilir. Golding ve Katz'ın çalışması *Race between Education and Technology*'ye ek olarak ayrıca bkz. Rebecca Blank, *Changing Inequality* (Berkeley: University of California Press, 2011). Bu çalışma üniversite diplomasına bağlı olarak ücret farklarında meydana gelen değişimlere (ve aile yapılarının evrimine) odaklanmıştır. Raghuram Rajan, *Fault Lines* (Princeton: Princeton University Press, 2010); bu çalışma da üniversite eğitimindeki eşitsizlikte görülen artışı, %1'lik kesimdeki ücret patlamasında daha önemli olduğu kanısındadır (bu doğru değildir). Bunun sebebi muhtemelen, emek ve eğitim ekonomistlerinin kullandığı normal verilerin en üst %1'lik kesimdeki aşırılığın gerçek boyutunu yansıtmamasıdır (ne olduğunu görebilmek için vergi kayıtlarına bakmak gerekir). Araştırma verileri, sosyo-demografik verileri (eğitime dair veriler dâhil) kapsama konusunda vergi kayıtlarından daha avantajlıdır. Ama nispeten sınırlı sayıda örneğe dayanırlar ve anketlere katılanların şahsi nitelendirmeleriyle ilgili birçok sorunu da beraberlerinde getirirler. İdeal olan bu iki tür kaynağın aynı anda kullanılmasıdır. Bu yöntem meseleleri hakkında bkz. Teknik Ek.
13. Grafik 9.2'deki eğriler ve onu izleyen diğer grafiklerin (farklı ülkeler de kıyaslanabilir biçimde ölçülmeyen) artı değeri hesaba katmadığını belirtmemiz gerekiyor. Artı değer özellikle ABD'de yüksek olduğundan (2000-2010 dönemi için, artı değer dâhil edildiğinde en üst %1'lik kesimin milli gelirden aldığı pay %20'yi geçer), aradaki fark aslında Grafik 9.2'de gösterildiğinden daha büyüktür. Örneğin bkz. Ek Grafik S9.3 (internet üzerinden erişilebilir).

14. Yeni Zelanda'daki gidişat, Avustralya'dakiyle hemen hemen aynıdır. Bkz. Grafik 9.4 (internet üzerinden erişilebilir). Genel anlamda, grafikleri basit tutmak amacıyla, yalnızca belli ülkelere ve belli serilere yer verdik. Serilerin tamamıyla ilgilenen okurlar Teknik Ek'e (http://piketty.pse.ens.fr/capital21c) ya da WTID'nin internet sayfasına (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu) başvurabilirler.
15. ABD ve Kanada gibi –pek çok açıdan benzeşen– ülkelerin ücret eşitsizlikleri konusunda bazen oldukça farklı gidişatlar izlemesinin sebebi ülkelerin kurumları arasındaki farklardır, bu konu Amerikalı ve Kanadalı ekonomistler tarafından birçok kez incelenmiştir. Örneğin bkz. D. Card et R. Freeman, *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, University of Chicago Press, 1993.
16. İsveç'te 1990-2010 dönemi boyunca ciddi biçimde yükselen artı değeri dâhil edersek, milli gelirin %9'una ulaşır. Bkz. Teknik Ek.
17. WTID'de yer alan diğer tüm Avrupa ülkeleri, yani Hollanda, İsviçre, Norveç, Finlandiya ve Portekiz, diğer Kıta Avrupa'sı ülkelerinde gözlemlenene benzer bir değişim geçirmiştir. Güney Avrupa için mevcut verilerin nispeten tam olduğunu belirtelim. İspanya hakkındaki seriler, gelir vergisinin ortaya çıktığı 1933 yılına kadar uzanır, ama aralarda bazı boşluklar vardır. İtalya'da gelir vergisi 1923 yılında konmuştur, ancak 1974 yılına kadarki veriler tam değildir. Bkz. Teknik Ek.
18. 2000-2010 döneminde ABD'deki en üst binde birlik kesimin payı –artı değer hariç– %8'i geçmektedir; artı değeri dâhil edersek bu pay %12'ye çıkar. Bkz. Teknik Ek.
19. Böylelikle Fransa veya Japonya'daki "%0,1"in geliri, ortalama gelirin 15 katından 25 katına yükseldi (ortalama gelir 30.000 avro ise, yıllık 450.000 avrodan 750.000 avroya yükselmiş demektir), aynı zamanda ABD'deki "%0,1"'in geliri, ortalama gelirin 20 katından 100 katına yükseldi (600.000 dolardan 3 milyon dolara). Bu büyüklük seviyeleri yaklaşıktır, ama hadiseyi gözümüzde daha iyi canlandırma imkânı verir ve bu payları, medyada sözü edilen ücretlerle ilişkilendirir.
20. "%1"in ortalama geliri net bir biçimde daha düşüktür: En zengin %1'lik kesimin milli gelirden %10 pay alması, formül itibarıyla bu kesimin ortalama gelirinin, ortalama gelirden on kat daha yüksek olduğu anlamına gelir (ve %20'lik bir pay da yirmi kat daha yüksek olur). Pareto katsayısı (10. Bölüm'de geri döneceğiz) en üst onda birlik, yüzde birlik ve binde birlik kesimleri ilişkilendirme imkânı verir: Nispeten eşitlikçi olan ülkelerde (örneğin 1970'lerin İsveç'i), en üst %0,1'lik kesimde yer alanlar en üst %1'den ortalama iki kat daha zengindi, en üst binde birlik kesimin

milli gelirdeki payı da en üst %1'lik kesimin payının yaklaşık beşte birini oluşturur. Eşitsizliğin daha yüksek olduğu ülkelerde (2000-2010 dönemi ABD'si), en üst binde birlik kesim 4-5 kat daha zengindir, en üst %1'lik kesimin payının %40-50'sini oluşturur.

21. Artı değerleri dâhil edip etmeyeceğimize bağlıdır. Tam seriler için bkz. Teknik Ek.
22. Özellikle bkz. 5. Bölüm, Tablo 5.1.
23. 1900-1910 dönemindeki bazı yıllarda İsveç ve Danimarka'da, en üst %1'lik kesimin payının milli gelirde karşılık geldiği %25 seviyesinin, aynı dönemde İngiltere, Fransa ve Almanya'da gözlemlenen seviyelerden (azami %22-23) yüksek olduğunu görürüz. Ama mevcut kaynakların sınırları nedeniyle, bu farkların gerçekte bir anlam ifade edip etmediğini kesin olarak bilemiyoruz. Bkz. Teknik Ek.
24. Bir önceki bölümde Fransa ve ABD için sunduklarımıza benzer biçimde (bkz. Grafik 8.3-8.4 ve 8.9-8.10), gelir seviyeleriyle bağlantılı gelir bileşimleri hakkında veriye sahip olduğumuz tüm ülkelerde de aynı gerçekliği saptıyoruz.
25. Yıllık serileri kullanan aynı grafik için bkz. Ek Grafik S9.6, internet üzerinden erişilebilir. Diğer ülkelere dair bilgiler içeren seriler de benzeşmektedir, tüm bunlara internet üzerinden erişilebilir.
26. Grafik 9.8'de basit bir biçimde Grafik 9.7'de yer alan dört Avrupa ülkesine ait ortalama hesaplamalara yer verdik. Bu dört ülke, Avrupa'daki çeşitliliği başarıyla temsil etmektedir ve Kuzey Avrupa ile Güney Avrupa'daki ülkeleri dâhil etsek ya da her ülkenin milli gelirinin ağırlıklı ortalamasını alsak da bu eğri çok değişmezdi. Bkz. Teknik Ek.
27. Merak eden okuyucular, 2007 ve 2010 yıllarında iki cilt halinde yayımlanan, 23 ülkedeki benzer durumların incelendiği çalışmalarımıza göz atabilirler: A. Atkinson ve T. Piketty, *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries* (Oxford: Oxford University Press, 2007) ve *Top Incomes: A Global Perspective* (Oxford: Oxford University Press, 2010).
28. Almanya'daki eşitsizlik dinamiklerine dair ayrıntılı bir tarihsel analiz için bkz. F. Dell, *L'Allemagne inegale. Inegalites de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck a Schröder1870-2005*, EHESS, 2008.
29. Kesin konuşmak gerekirse, 1980 yılından önce Çin'de gelir vergisi yoktu, dolayısıyla gelir eşitsizliğinin 20. yüzyılın tamamında nasıl evrildiğini incelememiz mümkün değildir (burada sunulan seriler 1986'dan başlıyor). Kolombiya'ya gelince, şu ana dek toplayabildiğimiz vergi kayıtları 1993

yılına dek uzanıyor, ama gelir vergisi bu tarihten önce de vardı ve nihayetinde daha önceki dönemlere ait verilere de ulaşmamız kuvvetle muhtemeldir (vergi kayıtlarının tutulduğu arşivler, Güney Amerika ülkelerinin bir kısmında çok kötü düzenlenmiştir).

30. Devam eden projelerin listesi WTID'nin internet sayfasında yer almaktadır.
31. Vergi dosyalarının bilgisayar ortamına aktarılması doğal olarak bilgi kaynaklarımızı iyileştirmiştir. Ama dosyalar erişime kapalıysa ya da kötü bir biçimde arşivlenmişse (ki genelde öyledir), matbu istatistiki yayınların ortadan kalkması vergi kayıtları konusundaki tarihsel hafızamıza büyük zarar verebilir.
32. Gelir vergisi ne denli sabit oranlı olursa, farklı gelir dilimlerine dair ayrıntılı bilgi ihtiyacı da o denli azalır. Vergilendirmenin kendisindeki değişimlere IV. Kısım'da geri döneceğiz: Şimdilik sadece, bu değişimlerin gözlem araçlarımızı etkilediğini anımsatalım.
33. 2010 yılına dair Grafik 9.9'da yer verilen bilgiler, şirket yöneticilerine yapılan ödemelerle ilgili oldukça kusurlu verilere dayanmaktadır ve sadece yaklaşık bir tahmin olarak değerlendirilmelidir. Bkz. Teknik Ek.
34. Bkz. Abhijit Banerjee ve Thomas Piketty, "Top Indian Incomes, 1922-2000," *World Bank Economic Review* 19, no. 1 (2005): 1-20. Ayrıca bkz. A. Banerjee ve T. Piketty, "Are the Rich Growing Richer? Evidence from Indian Tax Data," Angus Deaton ve Valerie Kozel, ed., *Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate* içinde (Yeni Delhi: Macmillan India Ltd., 2005): 598-611. "Kara delik", Hindistan'da 1990-2000 arasındaki büyümenin neredeyse yarısını temsil eder: Kişi başına gelirdeki yıllık artış ulusal hesaplara göre %4, hanehalkı araştırmalarına göre ise sadece %2'dir. Bu yüzden bu konu önemlidir.
35. Bkz. Teknik Ek.
36. Gerçekte, bilgilerin eksik olduğu bir durumda ekonomideki optimal deney modellerinden çıkarılacak başlıca –ve bariz– sonuç şudur: Deneyler masraflı olduğu için (nihai bir karar vermeden önce birden çok sayıda CFO denemek masraflı bir iştir) eksiksiz bilgi edinmeye çalışmak da ilgili aktörlerin (bu örnekte şirketlerin) işine gelmez, hele ki bilgi söz konusu şirket nezdindeki özel değerinden çok daha büyük bir kamusal değer taşıyorsa. Bibliyografik referanslar için bkz. Teknik Ek.
37. Bkz. Marianne Bertrand ve Sendhil Mullainathan, "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are," *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 3 (2001): 901-932. Ayrıca bkz. Lucian Bebchuk ve Jesse Fried, *Pay without Performance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004).

10 SERMAYE MÜLKİYETİNDEKİ EŞİTSİZLİK (Sayfa 361-405)

1. Özellikle toplam gelir seviyesinde gelirin bileşimi hakkındaki tüm veriler bunu desteklemektedir. Aynı durum 19. yüzyılın başına ait seriler için de geçerlidir. Yoksul ve gelişmekte olan ülkeler hakkındaki veriler daha bölük pörçüktür, ancak onlarda da benzer bir örüntü olduğu görülebilir. Bkz. Teknik Ek.
2. Özellikle bkz. Tablo 7.2.
3. Diğer ülkelere ait paralel seriler de bu sonuçlarla tutarlıdır. Örneğin, 19. yüzyıldan bu yana Danimarka ve Norveç'te gözlemlediğimiz değişimler, İsveç'teki gidişatla benzerlik göstermektedir. Japonya ve Almanya'ya dair veriler de Fransa'dakine benzer dinamiklere işaret etmektedir. Avustralya'ya dair yakın zamanda yapılan bir çalışmada, ABD için çıkarılan sonuçlara benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Bkz. Teknik Ek.
4. Kullanılan çeşitli kaynaklar hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Thomas Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050" (özet versiyonu için *Quarterly Journal of Economics*, 126, no. 3 [8/2011]: 1071-131). Bireysel beyanlar Gilles Postel-Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal ile Paris arşivlerinden toplanmıştır. Aynı zamanda daha önce Enquête TRA projesi kapsamında başta Jerôme Bourdieu, Lionel Kesztenbaum ve Akiko Suwa-Eisenmann olmak üzere sayısız araştırmacının çabaları sayesinde tüm Fransa'dan toplanan beyanları da kullandık. Bkz. Teknik Ek.
5. Bu sonuçların ayrıntılı bir analizi için bkz. Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay ve Jean-Laurent Rosenthal, "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807-1994," *American Economic Review* 96, no. 1 (2/2006): 236-56. Kitapta sunulanlar, bu serilerin güncellenmiş halleridir. Grafik 10.1 ve onu izleyen diğer grafikler, dikkati uzun süreli değişimlere çekmek için on yıllık dönemlere odaklanmıştır. Tüm yıllık serilere internet üzerinden erişilebilir.
6. Grafik 10.1'de ve onu izleyen grafiklerde gösterilen her onda birlik ve %1'lik dilimin payları toplam özel servetin yüzdeleri olarak hesaplanmıştır. Ancak özel servetler milli servetin neredeyse tamamını meydana getirdiği için, bu gözle görülür bir fark yaratmamıştır.
7. "Ölüm çarpanı" olarak adlandırılan bu yöntem, her gözlemin değerlendirilen yaş grubundaki ölüm oranının tersiyle çarpılarak tekrardan ağırlıklandırılması olarak izah edilebilir: 40 yaşında ölen biri, 80 yaşında ölen

birine kıyasla daha çok sayıda yaşayan bireyi temsil eder (her servet seviyesi için ölüm oranı türevlerini de hesaba katmak gerekir). Bu yöntem Fransız ve İngiliz ekonomistler ve istatistikçiler (özellikle B. Mallet, M. J. Seailles, H. C. Strutt ve J. C. Stamp) tarafından 1900-1910 döneminde geliştirilmiş ve sonraki tüm tarihsel araştırmalarda kullanılmıştır. Servet araştırmalarına ya da yaşayanların verdiği yıllık servet vergilerine (20. yüzyılın başından beri bu tür vergilerin uygulandığı İskandinav ülkelerindeki gibi ya da Fransa'ya ait 1990-2010 dönemine ait servet vergisi kayıtlarını kullanarak) dair verilere sahip olduğumuzda, bu yöntemin geçerliliğini test edebilir ve ölüm oranı türevlerine dair hipotezlerimizi arındırabiliriz. Yönteme dair bilgi edinmek için bkz. Teknik Ek.

8. Bkz. Teknik Ek. Bu oran 1789 öncesinde muhtemelen %50'nin üstündeydi.
9. Bu soru hakkında ayrıca bkz. Jerome Bourdieu, Gilles Postel-Vinay ve Akiko Suwa-Eisenmann, "Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusee avec la croissance? Le degre zero de l'inegalite et son evolution en France: 1800-1940", *Histoire et mesure* 18, 1/2 (2003): 147-98.
10. Toprak dağılımı hakkında ilgi çekici veriler için örneğin bkz. Roger S. Bagnall, "Landholding in Late Roman Egypt: The Distribution of Wealth," *Journal of Roman Studies* 82 (11/1992): 128-49. Bu türden diğer çalışmalar da benzer sonuçlar içerir. Bkz. Teknik Ek.
11. Bibliyografik ve teknik ayrıntılar, internet üzerinden erişilebilen Teknik Ek'te yer almaktadır.
12. Bazı tahminlere göre, ABD'deki en üst %1'lik dilimde yer alan nüfusun toplamı, 1800 yılı civarında toplam milli servetin %15'inden azına sahiptir, ama bu bulguya tamamen özgür bireylere yoğunlaşmak kararıyla varılmıştır ki bu çok tartışmalı bir tercihtir. Burada sunulan tahminler tüm nüfusu (özgür bireyler ve köleler) içermektedir. Bkz. Teknik Ek.
13. Bkz. Willford I. King, *The Wealth and Income of the People of the United States* (New York: MacMillan, 1915). King, Wisconsin Üniversitesi'nde istatistik ve ekonomi dersleri veriyordu, ABD'nin birçok eyaleti hakkındaki, tam olmasa da fikir veren verileri kullanmış ve bunları genellikle Prusya vergi istatistiklerinden elde ettiği Avrupa'ya dair verilerle karşılaştırmıştır. King, ABD ve Avrupa arasındaki farkların ilk başta düşündüğünden daha küçük olduğunu görmüştür.
14. Amerikan Merkez Bankası'nın resmi araştırmalarına dayanan bu seviyeler biraz düşük olabilir (büyük servetlere dair tahmin yürütmenin zor olduğunu düşünecek olursak) ve en üst %1'lik dilimin payı da %40'a ulaşabilir. Bkz. Teknik Ek.

15. Grafik 10.6'da yer alan Avrupa ortalaması Fransa, İngiltere ve İsveç'e (temsili bir görünüm sergileyen ülkeler) ait rakamlar kullanılarak hesaplanmıştır. Bkz. Teknik Ek.
16. Toprak rantı konusunda, ilkçağ ve ortaçağa dair ulaşabildiğimiz en eski veriler yıllık getirilerin %5 civarında olduğunu göstermektedir. Borç faizlerine gelince, bu konuda daha erken dönemlerde %5'ten daha yüksek, tipik olarak %6-8 seviyesinde oranlarla karşılaşıyoruz; gayrimenkul ipoteği karşılığında alınan borçlar da buna dâhildir. Örneğin bkz. S. Homer ve R. Sylla tarafından toplanan veriler, *A History of Interest Rates* (New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1996).
17. Sermayenin getirisi zaman tercihlerinden büyük olsaydı, herkes mevcut tüketimi azaltıp daha çok tasarruf ederdi (sermaye birikimi de, sermaye getirisi zaman tercihi oranıyla eşitlenene dek artmaya devam ederdi). Tam tersi bir durumda ise, herkes mevcut tüketimini artırmak için sermaye birikiminin bir kısmını elden çıkarırdı (ve sermaye birikimi de, sermaye getirisi θ'ya eşit olana dek azalmaya devam ederdi). Her iki durumda da ulaşılacak nokta r = θ'dır.
18. Sonsuz ufuk modelinde tasarrufların uzun vadedeki esnekliği ve dolayısıyla da sermaye arzı sonsuzdur. Bu model bu yüzden vergi politikalarının sermaye arzını etkilemeyeceğini varsayar.
19. Formülle ifade edecek olursak, klasik sonsuz ufuk modelinde, getirinin denge oranı şu formülle ifade edilir: $r = \theta + \gamma \times g$ (θ zaman tercihi oranını, γ fayda fonksiyonunun içbükeyliğini gösterir). γ'nın genellikle 1,5-2,5 arasında olduğu tahmin edilir. Örneğin, θ = %5, γ = 2 ise, o zaman r = %5 olursa g = %0, r= %9 olursa g = %2. Yani, büyüme oranı %0'dan %2'ye çıktığında, r-g farkı da %5'ten %7'ye çıkar. Bkz. Teknik Ek.
20. İki çocuklu çiftler için üçte bir ve tek çocuklu çiftler için yarısı.
21. Napoleon 1807 yılında imparatorluğunun soyluları için *majorat* [ekberiyet] kuralını yürürlüğe sokmuştur. Bu sistemde, en büyük erkek vârisler soyluluk unvanlarıyla ilişkili olarak bazı araziler üzerinde ilave bir miras payına sahip olmaktadır. Bu sistem birkaç bin kişiyi kapsıyordu. Ayrıca X. Charles 1826 yılında kendi soyu için *substitutions hereditaires* uygulamasını yeniden yürürlüğe sokmaya çalışmıştır. Nüfusun yalnızca küçük bir bölümünü etkileyen, *Ancien Regime*'e özgü bu uygulamalar 1848 yılında kesin olarak yürürlükten kaldırılmıştır.
22. Bkz. Jens Beckert, *Inherited Wealth* (Princeton: Princeton University Press, 2008).
23. Teorik açıdan, Medeni Kanun'a göre kadınlar aile servetinin bölüşümünde erkeklerle aynı haklara sahipti. Ancak evli bir kadın kendi mülkü üzerinde

serbestçe tasarrufta bulunamıyordu: Bu eşitsizlik –bankada hesap açma, hesap kapama, mülk satma vs. gibi konularda– ancak 1970'lerde tamamen sona ermiştir. Bu nedenle pratikte de, yeni yasa öncelikle aile reislerini gözetmekteydi. Daha küçük oğullara daha büyük olanlarla aynı haklar getirilirken, kız çocukları yasanın dışında bırakılmıştı. Bkz. Teknik Ek.

24. Bkz. Pierre Rosanvallon, *La societe des egaux* (Paris: Le Seuil, 2011), 50.
25. Pareto çarpanını r-g farkıyla ilişkilendiren denkleme Teknik Ek'te yer verilmiştir.
26. Açıkça görüldüğü üzere bu, $r > g$ mantığının etki eden tek kuvvet olmasını gerektirmez. Model ve onunla bağlantılı hesaplamalar gerçekliğin basitleştirilmiş bir halini sunar ve her mekanizmanın oynadığı rolü betimlemek iddiası taşımazlar (zıt kuvvetler birbirlerini dengeleyebilir). Yine de bu, $r > g$ mantığının yoğunlaşmada gözlemlediğimiz seviyeyi açıklamaya yettiğini göstermektedir. Bkz. Teknik Ek.
27. İsveç ilginç bir örnektir, çünkü birbirini dengeler gibi görünen birçok karşıt güç bir araya gelmiştir: Öncelikle 19. yüzyılda ve erken 20. yüzyıldaki sermaye/gelir oranı Fransa ya da İngiltere'dekinden daha düşüktür (toprağın değeri daha düşüktü ve yerel sermaye kısmen yabancılara aitti – İsveç bu açıdan Kanada'ya benziyordu) ve ikinci olarak, mirasın en büyük çocuğa kalması kuralı 19. yüzyıl sonuna dek yürürlükte kalmıştı, İsveç'teki bazı hanedan tarzı büyük servetlerde bu şarta bağlı miras geleneğinin bugün dahi sürdüğünü gözlemliyoruz. Netice itibarıyla İsveç'te servet 1900-1910 yıllarında İngiltere'deki yoğunlaşmış değildi ve yoğunlaşma seviyesi Fransa'dakine yakındı. Bkz. Grafik 10.1 ve Grafik 10.4. Ayrıca bkz. Henry Ohlsson, Jesper Roine ve Daniel Waldenström'ün çalışmaları.
28. Grafik 10.10'da gösterilen "saf" sermaye getirisi tahminlerinin asgari seviyeler olarak dikkate alınması gerektiğini, 19. yüzyıl İngiltere'sinde ve Fransa'sında ortalama getirinin %6-7'ye kadar yükseldiğini hatırlatalım (bkz. 7. Bölüm).
29. Bereket versin ki Duchesse ve yavruları sonunda sokak kedisi Thomas O'Malley ile tanışırlar ve onu tüm kaba sabalığı içinde sanat derslerinden daha eğlenceli bulurlar, (tıpkı Rose'un 1912 yılında *Titanic*'in güvertesinde Jack Dawson'la tanışması gibi).
30. Pareto'nun verilerinin bir analizi için bkz. Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France au 20e Siècle* (Paris: Grasset, 2001), 527-30.
31. Ayrıntılı bilgi için bkz. Teknik Ek.
32. Pareto çarpanlarını hatırlamanın en kolay yolu, arada sırada "ters çarpanlar" olarak adlandırılan ve pratikte 1,5-3,5 arasında değişen çarpanla-

rı kullanmaktır. 1,5'lik bir ters çarpan, belli bir eşiğin üzerindeki ortalam gelir veya servetin bu eşiğin 1,5 katına eşit kabul edildiği anlamına gelir (1 milyon avrodan daha fazla bir servete sahip olanların ortalama serveti, 1,5 milyon avro vs.); bu oran nispeten düşük bir eşitsizliğe tekabül eder (çok zengin insan sayısı azdır). Buna karşılık 3,5'luk ters çarpan oldukça yüksek bir eşitsizlik seviyesini temsil eder. Güç fonksiyonlarını şu şekilde de düşünebiliriz: 1,5 civarındaki bir ters çarpan en üst %0,1'lik dilimin, en üst %1'lik dilimden kabaca iki kat daha varlıklı olduğunu gösterir (ve benzer şekilde en üst %0,1'lik dilim içindeki %0,01'lik dilimin vs.) Buna karşılık, 3,5 civarındaki bir ters çarpan bu dilimin beş kat daha varlıklı olduğu anlamına gelir. Tüm bunlar Teknik Ek'te ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Pareto çarpanlarının WTID'de bulunan çeşitli ülkelerde 20. yüzyıl boyunca nasıl bir değişim gösterdiğini grafikler üzerinde görmek için bkz. Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long-Run of History" *Journal of Economic Literature* 49, no. 1 (2011): 3-71.

33. Bu şu anlama gelir: Ortalama ücretin yıllık 24.000 avro olduğu (aylık 2.000 avro) bir toplumda yılda 2-2,5 milyon avro civarında bir gelire sahiptirler. Bkz. Teknik Ek.

34. Paris'teki gayrimenkul fiyatları (o dönemde dairelerden ziyade tüm binanın satın alınması söz konusuydu) orta ve az varlıklı olanların satın alamayacağı kadar yüksekti; başta tarım arazisi olmak üzere, taşrada gayrimenkul edinmek sadece bu kesimler için hâlâ bir anlam ifade ediyordu. Karısının Chinon yakınlarındaki bazı iyi çiftliklere yatırım yapmak konusundaki modası geçmiş tavsiyelerine kulak asmayan César Birotteau cesur ve ileri görüşlü olma iddiasındaydı. Ne kadar hatalı olduğu ortaya çıkacaktı. 1872-1912 döneminde –özellikle en büyük portföylerdeki– yabancı aktiflerdeki hızlı büyümeyi gösteren Tablo 10.1'in daha ayrıntılı bir versiyonu için bkz. Tablo S10.4 (internet üzerinden erişilebilir).

35. 15 Ağustos 1945 tarihli kararnameyle getirilen ulusal dayanışma vergisi her türlü servetten alınan istisnai bir vergiydi. 4 Haziran 1945 itibarıyla, en büyük servetlere %20'ye varan oranda uygulanmıştır. 1940-1945 dönemindeki zenginleşmelerin nominal değeri üzerinden de %100'e varan oranlarda vergi kesilmiştir. Pratikte savaş döneminde enflasyonun çok yüksek seviyelerde olduğunu düşünürsek (1940-45 arasında fiyatlar üç kattan fazla arttı), bu da savaş boyunca yeterince yoksullaşmamış herkesten %100'e varan oranda bir vergi kesilmesi anlamına gelir. General de Gaulle'un geçici hükümetinin sosyalist üyelerinden Andre Philip de bunu kabul etmişti; Philip bu verginin yükünün yalnızca "daha varlıklı hale gelmemiş ve hatta

servetleri fiyatlardaki yükseliş oranında artmadığı için parasal açıdan yoksullaşmış ancak yine de Fransa'da çoğu insanın her şeyini kaybettiği bir zamanda servetlerini muhafaza etmeyi başarmış" olanlara uygulanmasının kaçınılmaz olduğunu belirtmiştir. Bkz. André Siegfried, *L'Annee Politique 1944–1945* (Paris: Editions du Grand Siecle, 1946), 159.
36. Bkz. Teknik Ek.
37. Özellikle bkz. Thomas Piketty, *Les Hauts Revenus en France,* 396-403. Ayrıca bkz. Piketty, "Income Inequalityin France, 1901-1998," *Journal of Political Economy* 111, no. 5 (2003): 1004-42.
38. Bkz. Fabien Dell'in simülasyonları, "L'Allemagne inegale: Inegalites de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder 1870-2005," Doktora Tezi, Ecole d'economie de Paris, 2008. Ayrıca bkz. F. Dell, "Top Incomes in Germany and Switzerland Over over the Twentieth Century," *Journal of the European Economic Association* 3, no. 2/3 (2005): 412-21.

11 UZUN VADEDE LİYAKAT VE VERASET (Sayfa 407-462)

1. Tarihte olmadıkları söylenemese de hırsızlık ve yağmayı hesaba katmıyorum. Doğal kaynakların kişiler tarafından mülk edinilmesi konusunu gelecek bölümde ele alacağız.
2. Uzun vadeli değişimlere dikkat çekmek için, burada on yıllık dönemlerin ortalamalarını kullandım. Yıllık serilere internet üzerinden ulaşılabilir. Teknik ve yöntemlere dair daha ayrıntılı bilgi için bkz. Thomas Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050," Ecole d'economie de Paris, 2010; bunun bir özeti de şurada yayımlandı: *Quarterly Journal of Economics* 126, no. 3 (2011): 1071-131. Bu belgelere Teknik Ek üzerinden erişilebilir.
3. Bunu izleyen tartışma öncekilere kıyasla biraz daha tekniktir ve bazı okurlar birkaç sayfa atlayıp, doğrudan "Vautrin'in Söylevi" ve "Rastignac İkilemi" başlıklı bölümlerde yer alan çıkarımlara ve 21. yüzyılda bizi neyin beklediği konusundaki tartışmalara geçebilirler.
4. Bu terim (μ) ölümden önceki hibeleri de hesaba katmak üzere düzeltilmiştir (aşağıda yer alıyor).
5. Yani her yıl elli yetişkinden biri ölüyorsa. Reşit olmayanların genellikle daha az sermayeye sahip oldukları düşünüldüğünde, yetişkinlerin ölüm

oranını ayrıştırarak yazmak (ve μ terimini yalnızca yetişkinler bağlamında tanımlamak) konuyu daha anlaşılır kılacaktır. Daha sonra reşit olmayanların servetini hesaba katmak için ufak bir düzeltme yapılması şarttır. Bkz. Teknik Ek.

6. Bu konu hakkında bkz. Jens Beckert, *Inherited Wealth* (Princeton: Princeton University Press, 2008), 291.
7. Becker, beşeri sermayedeki yükselişin miras yoluyla edinilmiş servetin önemini azalttığı düşüncesini asla açıkça dile getirmez, ancak bu düşünce çalışmalarında üstü kapalı olarak bulunur. Sıklıkla eğitimin öneminin artmasına bağlı olarak toplumun "daha meritokratik" hale geldiğini belirtir (daha fazla ayrıntı vermez). Becker aynı zamanda ebeveynlerin servetlerini daha yeteneksiz, beşeri sermayeye doğuştan sahip olmayan çocuklarına hibe ettiği, dolayısıyla eşitsizliği azaltan teorik modeller de önermiştir. Miras yoluyla edinilmiş servetteki dikey yoğunlaşma aşırı yüksek olduğu için (nüfusun en altında yer alan kesimin yarısı hiçbir şeye sahip değilken, en üst onda birlik dilim mirasa konu olabilecek servetin daima %60'ından fazlasına sahiptir), varlıklı kardeşlerden oluşan grupları etkileyen (ayrıca bu duruma verilerde de pek rastlanmaz, Becker verileri neredeyse hiç kullanmamaktadır) bu potansiyel yatay yeniden dağılım asla baskın olamaz. Bkz. Teknik Ek.
8. Burada on yıllık dönemlerin ortalamaları alındığı için görülmeyen iki dünya savaşının yol açtığı kayıplar hariç olmak üzere. Yıllık seriler için bkz. Teknik Ek.
9. 1940'ların sonundan 2010'ların başına dek Fransa'da her yıl yaklaşık 800.000 bebek dünyaya gelmektedir (aslında bu sayı hiçbir iniş çıkış trendi olmadan, 750.000-850.000 arasındadır) ve resmi tahminlere göre bu durum 21. yüzyıl boyunca da sürecektir. 19. yüzyılda yılda 1 milyon bebek dünyaya geliyordu ancak ölü doğum oranı çok yüksekti, bu nedenle de yetişkin yaş gruplarının hacimleri 18. yüzyıldan bu yana pek değişmemiştir, elbette savaşların yol açtığı büyük kayıplar ve iki savaş arası dönemde doğum oranının düşmesi haricinde. Bkz. Teknik Ek.
10. "Tevarüs oranı" teorisi 1880-1910 döneminde Fransa'da oldukça popülerdi, bu teori ününü (varlık sayımı ile elde ettikleri) milli servet tahminlerinin yıllık miras akışının yaklaşık otuz katına eşit olduğunu memnuniyetle keşfeden Albert de Foville, Clément Colson ve Pierre Emile Levasseur'ün çalışmalarına borçludur. Kimi zaman "varlık çarpanı" olarak da adlandırılan bu yöntem İngiltere'de de özellikle Giffen tarafından kullanılmıştır, gerçi İngiliz ekonomistler –gelir vergisi istatistiklerine sınırlı bir erişimleri vardı– genellikle tarifeli gelir vergisi sisteminden gelen sermaye ve gelir akışı serilerinden faydalanmışlardır.

11. Pratikte, servetin bu iki türüyle genellikle aynı finansal ürünler içinde karşılaşırız (bu da tasarruf edenin karmaşık beklentilerini yansıtır). Fransa'da hayat sigortası poliçelerinin bazıları çocuklara ya da başkalarına bırakılan bir sermaye payının yanı sıra, bir tür yıllık ranta tekabül eder ve genelde epey küçük olan (poliçe sahibinin ölümüyle sona eren bir anüite). Bir sermaye payı da içerirler. İngiltere ve ABD'de emeklilik fonları ve emeklilik planları giderek aktarılabilir bir bileşen barındırır hale gelmektedir.
12. Klasik deyişi alıntılayacak olursak, kamu fonları "yoksulların varlığıdır". Emeklilik sistemlerini analiz ettiğimiz 13. Bölüm'de bu konuya geri döneceğiz.
13. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Piketty, "On the Long-Run Evolution of Inheritance."
14. Yıllık verilerin tamamına internet üzerinden erişilebilir.
15. Açıkçası, bu tahminler diferansiyel ölüm oranında ciddi bir düzeltmeyi de kapsar (varlıklı bireylerin ortalama olarak daha uzun süre yaşadığı gerçeğini yansıtacak şekilde). Bu önemli bir olgudur, ancak burada tarif ettiğimiz profilin açıklaması bu değildir. Bkz. Teknik Ek.
16. %1,7 seviyesindeki yıllık büyüme oranı, 1980-2010 dönemindeki ortalama büyüme oranıyla aynıdır.
17. %3'lük net sermaye getirisi beklentisi, sermayenin milli gelirden aldığı payın 1980-2010 dönemindeki ortalama seviyede kalmaya devam edeceğini ve mevcut vergi sisteminin de değişmeyeceğini varsayar. Bkz. Teknik Ek.
18. Diğer değişkenler ve senaryolar için bkz. Teknik Ek.
19. Bazıları sermayeyi sever, bazıları ise arabaları ve operayı.
20. Gelir arttığında ya da kira ödemek zorunluluğu olmadığında ya da bu iki durum bir arada yaşandığında tasarruflarımız da artar.
21. Örneğin, belli bir gelir seviyesindeki çocuksuz bireyler de en az diğerleri kadar tasarruf eder.
22. Milli gelirin emeklilik ve sağlık hizmetlerini finanse etmek için kullanılan ve giderek büyüyen kısmını düşersek, ücretlerdeki artış daha da yavaşlar.
23. Öncelikle yaş gruplarına göre servet profillerinin nasıl değiştiğini (makroekonomik ve demografik verilere dayandırarak) göstermeyi amaçlayan bu simülasyonların daha ayrıntılı teknik tanımları için bkz. Teknik Ek.
24. Daha ayrıntılı ifade edecek olursak, yaşam beklentisinden bağımsız olarak, büyüme yavaşlarken, $\mu \times m$'nin 1/H'ye yaklaştığını göstermek mümkündür. Sermaye/gelir oranı (β) %600-700 iken, miras akışının (b_y) neden %20-25 seviyesindeki β/H'ye geri dönme eğiliminde olduğunu anlayabiliriz. Dolayısıyla 19. yüzyıl ekonomistlerinin geliştirdiği "tevarüs oranı"

fikri büyümenin düşük olduğu bir ülke için yaklaşık olarak doğrudur. Bkz. Teknik Ek.

25. Gerçekte durum biraz daha karmaşıktır, çünkü bazı vârislerin miraslarının bir kısmını tükettiği olgusunu hesaba katıyoruz. Buna karşılık, miras yoluyla edinilmiş servete, bu servetin kümülatif gelirinide dahil ediyoruz (yine de vârisin servetinin sınırları dâhilinde: Vasiyet ile kalan servetin tamamı, vârisin tüketeceği/tüketme olasılığı olan gelir de dâhil olmak üzere –örneğin bir konutun vârisinin ödemek zorunda kalmayacağı kira gibi–, yatırıma dönüştürülürse, toplam servetin %100'ünün aşılması söz konusu olabilir). Farklı tanımları kullanan tahminler için bkz. Teknik Ek.
26. Özellikle, miras akışının kullanılabilir gelirin %20'sine eşit bir seviyeyi temsil etmesi, herkesin her yıl düzenli bir miras ve hibe akışı sayesinde, %20'lik ek bir gelire sahip olduğu anlamına gelmez. Bu daha ziyade bir insanın hayatındaki belli anlarda gerçekleşir (tipik olarak ebeveynlerin ölümü ve bazı durumlarda da hibeler şeklinde), çok büyük, birkaç yıllık gelire de karşılık gelecek büyüklükte tutarlar transfer edilebilir ve nihayetinde bu miras ve hibeler tüm hanehalkının kullanılabilir gelirinin %20'sini temsil eder.
27. Sosyal ödenekler (emeklilik maaşları ve işsizlik sigortası) emek gelirine dâhil edilmiştir, 2. Bölüm'de yaptığımız gibi.
28. Tüm kaynaklar elli yaş döneminde yatırıma dönüştürülmüş olarak kabul edilmiştir; ancak farklı kaynakları yatırıma dönüştürmek için aynı getiri oranı kullanılırsa, toplam içinde mirasın ve çalışarak kazanılmış gelirin paylarının hesaplanmasında ne olduğu hesabı açısından referans aldığımız yaşın kaç olduğu pek de önem arz etmez. Sermaye getirisindeki eşitsizlik konusunu gelecek bölümde ele alacağız.
29. Bu farklı oranlar arasındaki ilişkilerin eksiksiz bir analizi için bkz. Teknik Ek. Miras akışı (milli gelirin %20-25'i) ve sermaye gelirinin (tipik olarak milli gelirin %25-35'i) kimi zaman yakın seviyelerde seyretmesi, belli demografik ve teknik parametrelerin yol açtığı tesadüfi bir durum olarak değerlendirilmelidir (miras akışı denkleminin sonucu $b_y = \beta/H$ sermaye/gelir oranına ve bir neslin kaç yıl sürdüğüne bağlı olarak değişir, sermayenin payını gösteren denklemin sonucu (α) da üretim fonksiyonuna bağlıdır).
30. Genel bir kural olarak, emek gelirleri hiyerarşisinin en alt %50'lik kesimi toplam emek gelirlerinin, yaklaşık %30'unu alır (bkz. Tablo 7.1) ve bu nedenle bireysel olarak da ortalama ücretin %60'ını kazanır (ya da emek gelirinin genellikle milli gelirin %65-75'ine karşılık geldiğini hesaba katacak olursak, kişi başına ortalama milli gelirin %40-50'sini). Örneğin bugün Fransa'da en düşük ücretle çalışan %50'lik kesimin geliri asgari

ücret ile asgari ücretin 1,5 katı arasında değişir ve yıllık ortalama kazançları 15.000 avrodur (aylık 1.250 avro); halbuki kişi başına ortalama milli gelir yıllık 30.000 avrodur (aylık 2.500 avro).

31. En üst %1'lik kesimin toplam ücret hacmi içindeki payının %6-7 olması, bu kesime mensup her bir kişinin ortalama ücretin ortalama 6-7 katı kadar ya da en düşük ücretle çalışan %50'lik kesimin aldığı ortalama ücretin 10-12 katı kadar kazandığı anlamına gelir. Bkz. 7. Bölüm ve 8. Bölüm.
32. Grafik 11.10'da gösterilene benzer değişimler, en üst %1'lik kesim yerine en üst onda birlik ya da en üst binde birlik kesim dikkate alındığında da gözlemlenebilir (ben yine de %1'lik kesimin inceleme açısından en anlamlı kesim olduğuna inanıyorum). Bkz. Ek Grafikler S11.9 ve S11.10, internet üzerinden erişilebilir.
33. Tanım itibarıyla, bugünün Fransa'sı gibi 50 milyon yetişkinin bulunduğu bir ülkede 500.000 yetişkin.
34. Miras yoluyla edinilmiş servetin toplam değeri 19. yüzyıldaki seviyesinin pek de altında değildir, ancak bireylerin alt sınıfın yaşam standardından onlarca kat daha iyi şartlardaki bir yaşam tarzını çalışmak zorunda olmadan finanse edebilecek kadar büyük miraslara konması çok daha nadiren görülmektedir.
35. 18. ve 19. yüzyıllarda da 21. yüzyılda olduğu gibi (emek gelirinin toplam kaynakların yaklaşık olarak dörtte üçüne ve miras yoluyla edinilmiş servetten elde edilen gelirin de toplam kaynakların dörtte birine karşılık geldiği dönemde) kabaca 3 kat ve 20. yüzyılda da (emek gelirinin toplam kaynakların onda dokuzuna ve miras yoluyla edinilmiş servet gelirlerinin de toplam kaynakların onda birine karşılık geldiği dönemde) 10 kat büyük olmuştur. Bkz. Grafik 11.9.
36. 18. ve 19. yüzyıllarda da 21. yüzyılda olduğu gibi kabaca 3 kat ve 20. yüzyılda da yaklaşık 10 kat fazla. Aynı durum en üst %10'luk, %0,1'lik, vs. kesimler için de geçerlidir.
37. Rantiyelerin yöneticilere baskın geldiğine (ya da tam tersine) işaret eden çeşitli dağılımların matematiksel koşullarının bir analizi için bkz. Teknik Ek.
38. Miras yoluyla edinilmiş servetlerin en üst %1'lik diliminin yaşam standartları, 19. yüzyılda nüfusun en alt %50'lik kesiminin şartlarından 25-30 kat daha iyiydi (bkz. Grafik 11.10), başka bir ifadeyle, kişi başına ortalama milli gelirin 12-15 katıydı. En üst %0,1'lik dilim ise bundan 5 kat daha zengindi (Pareto çarpanları için bkz. 10. Bölüm) ya da ortalama gelirin 60-75 katı kazanç elde ediyorlardı. Balzac ve Austen tarafından seçilen eşik, ortalama gelirin 20-30 katıdır, bu da miras hiyerarşisinin en

üst %0,5'lik kesiminin ortalama gelirine karşılık gelir (bu kesim, 1820-1830 döneminde 20 milyonluk yetişkin nüfusa sahip Fransa'da 100.000 kişiye ya da 1800-1810 döneminde 10 milyonluk yetişkin nüfusa sahip İngiltere'de 50.000 kişiye karşılık gelir). Dolayısıyla hem Balzac hem de Austen açısından karakter seçimlerini yaparken kullanabilecekleri geniş bir yelpaze mevcuttu.

39. 19. yüzyılda ücret hiyerarşisinin en üst %1'lik diliminde yer alan meslekler, alt sınıfın yaşam standardının 10 katı kadar iyi koşullar sunuyordu (bkz. Grafik 11.10), diğer bir ifadeyle bu ücretler ortalama gelirin 5 katıydı. Yalnızca en yüksek ücret alan %0,01'lik kesim (yani 20 milyon kişiden en fazla 2.000'i) dönemin ortalama gelirinden ortalama 20-30 kat daha yüksek bir kazanç elde ediyordu. Paris'te yılda 50.000 franktan daha fazla (ya da ortalama gelirin 100 katı) kazanan avukat sayısının beşi geçmeyeceğini söylerken Vautrin kuşkusuz yanılmıyordu. Bkz. Teknik Ek.
40. 2. Bölüm'deki gibi, burada sözü edilen ortalama gelirler, kişi başına ortalama milli gelir cinsinden ifade edilmiştir. 1810-1820 döneminde, Fransa'da ortalama gelir yılda 400-500 franka karşılık geliyordu ve Paris'te bu tutar muhtemelen 500 frankın biraz üzerindeydi. Ev hizmetçilerinin ücretleri de bunun üçte biri ve ikide biri civarındaydı.
41. Pound sterlinin 19. yüzyılda, 1914'e kadar 25 frank değerinde olduğunu hatırlayalım.
42. III. George'un yakınlarından biri, 1770'lerde, yani otuz yıl önce Barry Lyndon'a 30.000 poundluk bir sermayeye sahip olan herkesin şövalye ilan edilmesi gerektiğini söylememiş miydi? Redmond Barry, İngiliz ordusunda yılda kazandığı 15 poundluk gelirden (günlük 1 şilin ya da 1750-1760 döneminde İngiltere'deki ortalama gelirin neredeyse yarısı) bu aşamaya gelene dek epeyce yol katetmişti. Düşüş kaçınılmazdı. 19. yüzyılın meşhur İngiliz romanından [William M. Thackeray, The Luck of Barry Lyndon/ Barry Lyndon'ın Talihi] ilham alan Stanley Kubrick de (Barry Lyndon filminde) tutarlar konusunda en az Jane Austen kadar kesindir.
43. Jane Austen, *Sense and Sensibility* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2013), 405.
44. Austen, *Sense and Sensibility*, 135.
45. Sonunda bu hayasızlığıyla Rastignac'ı ikna eder; *La Maison Nucingen*'de Rastignac Delphine'in kocasıyla iş yapacak ve kendisi de 400.000 franklık bir servete konacaktır.
46. Young, Ekim 1788'de, Normandiya'yı terk etmek üzereyken şunları yazıyor: "Avrupa'daki yaşamlar günümüzde daha çok benzeşiyorlar, insan servetin yıllık 15.000-20.000 livre olduğu bir eve gittiğinde, genç bir gez-

ginin görmeyi beklediğinden çok daha benzer bir yaşam tarzıyla karşılaşıyor." (Arthur Young, *Travels 1787, 1788, 1789*, 1792, yeni baskıdaki ismi: *Arthur Young's Travels in France* [Cambridge: Cambridge University Press, 2012], 145). (Burada franc germinal'e eşit bir para birimi olan livre tournois söz konusudur). Young'ın telaffuz ettiği tutar, 700-900 pound sterline ya da o dönemde Fransa veya İngiltere'deki ortalama geliri 30-50 katına eşitti. Daha sonra konuyu detaylandırıyor: Böyle bir gelirle insan "altı erkek, 5 kadın hizmetçiye, sekiz ata, bir bahçeye ve muntazam bir sofraya sahip olabilir". Buna karşılık 6.000-8.000 livre tournois ile insan yalnızca "2 hizmetçi ve 3 at"a sahip olabilir. Çiftlik hayvanlarının sermaye ve harcamaların önemli bir bölümünü oluşturduğunu görüyoruz. Young Kasım 1789'da Toulon'da atını 600 livre tournois karşılığında satar ("sıradan bir hizmetçi"nin dört yıllık ücretidir bu). Bu fiyat dönem için tipiktir. Bkz. Teknik Ek.

47. Michael Young bu korkusunu şu eserde dile getirmiştir: *The Rise of Meritocracy* (Londra: Thames and Hudson, 1958).
48. Devlet memurlarının ücretlerinin nasıl belirleneceği konusu o dönemde çok sayıda politik tartışmaya yol açmıştır. 1792 yılında, devrimciler 1'den 8'e kadar erdem esasına dayanarak sıralanan sıkışık bir ücret aralığı oluşturmaya çalıştılar (bunun yürürlüğe girmesi 1948 yılını buldu, ancak bu düzenleme, en üst derecedeki memurlara verilen ne olduğu belirsiz primlerle delik deşik edildi; bu primler günümüzde de geçerlidir). Napoleon, çok yüksek ücret ödenecek, oldukça sınırlı sayıda yüksek memuriyet belirledi; sayı o kadar azdı ki 1831 yılında Thiers bunların sayısını daha da azaltmak için bir sebep göremedi (aynı konuşmasına şunları eklemişti: "valiler, generaller, yargıçlar ve büyükelçiler verilen ya da verilmeyen üç milyon ile, ya İmparatorluk lüksü ya da Amerikan tarzı bir sadelik yaşanır). Gerçekte ise, Tocqueville'in de belirttiği gibi, Amerika'daki en yüksek dereceli memurlar o dönemde Fransa'daki muadillerinden daha düşük ücretlerle çalışıyorlardı, Tocqueville bunu ABD'de demokratik ruhun hüküm sürdüğünün kesin bir işareti olarak kabul etmişti. Tüm iniş çıkışlara rağmen, bu bir avuç çok yüksek ücretli memuriyet, Fransa'da Birinci Dünya Savaşı'na dek ayakta kaldı (ve dolayısıyla rantiye toplumunun çöküşüne dek). Bu değişimler hakkında bkz. Teknik Ek.
49. Bkz. Piketty, *Les hauts revenus en France,* 530.
50. Bu argüman, ihtiyaç mantığını, oransızlık ve tüketim mantığı lehine dışarıda bırakır. Thorstein Veblen de şu eserinde yaklaşık olarak aynı şeyleri söylemektedir; *The Theory of the Leisure Class* (New York: Macmillan, 1899): Eşitlikçi ABD rüyası, çoktan eski bir hatıraya dönüşmüştür.

51. Michele Lamont, *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class* (Chicago: University of Chicago Press, 1992). Lamont'un görüştüğü bireyler kuşkusuz, gelir hiyerarşisinin %1'lik basamaklar sıralamasında 60. veya 70. basamaktan ziyade, 90. veya 95. basamağa (hatta bazıları 98. veya 99. basamağa) daha yakındılar. Ayrıca bkz. J. Naudet, *Entrer dans l'elite: Parcours de réussite en France, aux Etats-Unis et en Inde* (Paris: Presses Universitaires de France, 2012).
52. Fazla karanlık bir tablo çizmekten kaçınmak için Grafik 11.9-11.11'de yalnızca asıl senaryonun sonuçlarına yer verdik. Alternatif senaryonun işaret ettiği neticeler çok daha endişe vericidir, bu neticelere internet üzerinden ulaşılabilir (bkz. Ek grafikler S11.9-S11.11). Miras akışının milli gelirdeki payı 19. yüzyıldaki seviyeleri bulmazken, mirasın toplam kaynaklar içindeki payının 19. yüzyıldaki seviyeleri hangi sebeple geçebileceği vergi sistemindeki değişimle açıklanabilir. Emek gelirlerinden bugün yüksek oranda vergi kesilmektedir (ortalama %30, emeklilik ve işsizlik sigortası kesintileri hariç olmak üzere), miras üzerindeki geçerli, ortalama vergi oranı ise %5'in bile altındadır (üstüne üstlük miras, vergilerle finanse edilen –eğitim, sağlık, güvenlik vs.– hizmetler konusunda emek geliriyle aynı hakları sağlar). Vergi konusunu IV. Kısım'da ele alacağız.
53. Aynı durum, kişi başına ortalama gelirin yıllık 30 pound civarında olduğu bir dünyada Jane Austen'ın sözünü ettiği 30.000 pound değerindeki araziler için de geçerlidir.
54. Bahamalar'daki gizli servet teması *Desperate Housewives* isimli dizinin dördüncü sezonunda da karşımıza çıkıyor (Carlos Solis, karısıyla arasında bitmek bilmeyen münakaşalara yol açan 10 milyon dolarını geri almak zorundadır), bu dizideki hayat tozpembedir ve toplumsal eşitsizlikler de endişe verici bir biçimde resmedilmez – elbette, kurulu düzeni tehdit eden ekolojist teröristler ya da komplo peşindeki zihinsel özürlü azınlıklar ortaya çıkana dek.
55. Bu konuya 13. Bölüm'de geri döneceğiz.
56. Alternatif senaryo haklı çıkarsa, bu oran %25'i geçebilir. Bkz. Ek grafikler: S11.11, internet üzerinden erişilebilir.
57. Durkheim'ın *De la division du travail social* (1893) isimli eserinde formüle ettiği teorisi, Modigliani, Becker ve Parsons'un sosyo-ekonomik teorileriyle karşılaştırıldığında, mirasın sonuna dair politik bir teori olarak öne çıkar. Öngörüsü, diğer teorilerden daha isabetli çıkmamıştır, ama 20. yüzyılın savaşlarının, bu sorunu 21. yüzyıla öteledikleri düşünülebilir.

58. Mario Draghi, röportaj, *Le Monde*, 22.07.2012.
59. Taksi sorununun önemini küçümsemek istemiyorum. Ancak 21. yüzyılda Avrupa'nın ya da küresel kapitalizmin karşılaştığı en önemli sorunun bu olduğunu da söyleyemeyiz.
60. Fransa'da Restorasyon döneminde yetişkin erkeklerin %1'inden daha azı oy kullanabiliyordu (10 milyonluk nüfusta 90.000 kişi); bu oran Temmuz Monarşisi'yle birlikte %2'ye yükseldi. Seçilebilme şartları ise çok daha katıydı: Bu şartları karşılayabilen yetişkin erkek nüfusu %0,2'nin dahi altındaydı. Erkekler için genel oy 1793 yılında geldi, ancak uygulanması 1848'den sonra gerçekleşti. 1831 yılına kadar İngiltere'de nüfusun %2'sinden azı oy kullanabiliyordu. 1831 yılındaki ve özellikle 1867,1884 ve 1918'teki reformlar, asgari mülkiyet şartlarını kaldırdı.
61. Almanya'ya dair veriler Christoph Schinke tarafından toplanmıştır: "Inheritance in Germany 1911 to 2009: A Mortality Multiplier Approach," Master tezi, Ecole d'economie de Paris, 2012. Bkz. Teknik Ek.
62. İngiltere'deki akış çok daha azdır (%23-24'ten ziyade %20-21 oranında). Yine de bunun bir, ekonomik akış değil, vergi akışı tahmini olduğunu belirtelim, bu nedenle biraz fazla düşük görünüyor olabilir. İngiltere'ye dair veriler, Anthony Atkinson tarafından toplanmıştır. "Wealth and Inheritance in Britain from 1896 to the Present" London School of Economics, 2012.
63. Eğer bu dünya genelinde gerçekleşseydi, sermaye getirisi düşer ve aktarılabilen servete eklenen yaşam döngüsü serveti çok daha büyük olurdu (çünkü sermaye getirisinin düşük olması, ikinci birikim modeli üzerinde daha caydırıcı bir etki yapar, ama bunun böyle olduğu kesin değildir). Bu sorulara 12. Bölüm'de geri döneceğiz.
64. Bu konuda bkz. Anne Gotman'ın büyük servetleri saçıp savurmuş bireylerle yaptığı röportajlara dayanan fevkalade kitabı: *Dilapidation et prodigalite* (Paris: Nathan, 1995).
65. Modigliani yatırım gelirlerini miras yoluyla edinilmiş servete dâhil etmeyi tamamen ihmal etmiştir. Kotlikoff ve Summers ise bunları sınırsız bir biçimde (yatırıma dönüştürülmüş bir miras, vârisin servetini aşsa dahi) dâhil etmişlerdir ki bu da doğru değildir. Bu sorulara dair ayrıntılı analizler için bkz. Teknik Ek.

12 21. YÜZYILDA DÜNYADAKİ SERVET EŞİTSİZLİĞİ (Sayfa 463-504)

1. Dünya GSYH'sinin, satınalma gücü paritesini kullanırsak, 2012-2013 döneminde kabaca 85 trilyon dolar (70 milyon avro) olduğunu hatırlayalım ve toplam özel sermaye de tahminlerime göre (borçlar düşüldükten sonra, gayrimenkul, iş sermayesi, finansal aktiflerin toplamı) dünyanın dört yıllık GSYH'sine eşittir ya da 340 trilyon dolar (280 trilyon avro) değerindedir. Bkz. 1. Bölüm, 6. Bölüm ve Teknik Ek.
2. Bu dönemde enflasyon ortalama yıllık %2-2,5 seviyesindeydi (ve avroda, dolardakinden daha düşüktü, bkz. 1. Bölüm) Ayrıntılı serileri internet üzerindeki Teknik Ek'te bulabilirsiniz.
3. Bu ortalamaları, 1987-2013 döneminde yetişkin nüfustan kayda değer biçimde daha az büyüyen dünya nüfusu için hesaplarsak, tüm büyüme oranları daha yüksek çıkar, ancak aralarındaki fark değişmez. Bkz. 1. Bölüm ve Teknik Ek.
4. Bkz. Teknik Ek. Ek Grafik S12.1. İnternet üzerinden erişilebilir.
5. Mesela, 1987-2013 arasında en üst yirmi milyonda birlik seviyede gözlemlenen ıraksama ritminin, gelecekte 2013 sıralamasında yer alan 1.400 milyarderin oluşturduğu dilime (en üst üç milyonda birlik kesim) aynen uygulanabileceğini varsayarsak, bu kesimin dünyanın toplam servetinden 2013 yılında aldığı %1,5 seviyesindeki pay, 2050 yılında %7,2'ye ve 2100 yılında da %59,6'ya çıkacaktır. Bkz. Teknik Ek.
6. ABD, Fransa, İngiltere ve Almanya'daki diğer dergilerde yayımlanan sıralamalarda servet hiyerarşisinde, *Forbes*'ın dünya sıralamasından daha aşağı basamaklara inilir ve incelenen servetlerin ülkenin toplam serveti içindeki payı bazen %2-3'ü bulabilir. Bkz. Teknik Ek.
7. Milyarderlerin serveti kimi zaman medyada dünya hasılasının yıllık akışının bir oranı olarak ifade edilir (ya da belli bir ülkenin GSYH'sine oranlanır ki, korkutucu sonuçlar verir bu). Bu servetlerin büyüklüğünü, dünyanın sermaye birikimine oranlayarak ifade etmek daha anlamlı olur.
8. Bu raporlar öncelikle James B. Davies, Susanna Sandström, Anthony Shorrocks ve Edward N. Wolff'un yenilikçi çalışmalarına ve 10. Bölüm'de sunulan türden verilere dayanmaktadır. Bkz. James B. Davies, Susanna Sandström, Anthony Shorrocks ve Edward N. Wolff, "The Level and Distribution of Global House hold Wealth," *Economic Journal* 121, no. 551 (3/2011): 223-54. Bkz. Teknik Ek.

9. Genelde servet dağılımı tahminlerinde kullanılan (her ülke için ayrı olarak) kaynaklar nispeten birbirinden uzak tarihleri kapsar ve yıllık güncelleme hemen hemen sadece ulusal hesaplar türünden istatistiki açıdan işlenmiş verilere dayanır. Bkz. Teknik Ek.
10. Yıllardır en büyük servetlerin Fransa'dan kaçtığıyla ilgili haber yapıp duran (bu bilgiyi teyit etmeye ise hiç çalışmayan) Fransız medyası, 2010 yılından bu yana Crédit Suisse'in her sonbahar yayımladığı raporlardan Fransa'nın servet konusunda Avrupa lideri olduğunu her öğrendiğinde hayrete düşmektedir: Fransa dolar milyoneri sayısı bakımından sürekli olarak dünyada üçüncü sıradadır (ABD ve Japonya'nın hemen arkasında, İngiltere ve Almanya'nın hemen önünde yer alır). Credit Suisse Fransa ve Almanya arasındaki farkı olduğundan daha büyük gösterecek yöntemlere başvurma eğiliminde dahi olsa, bu bilginin doğru olduğunu (mevcut kaynaklara dayanarak hüküm vermek koşuluyla) söyleyebiliriz.
11. Bkz. Teknik Ek.
12. Dünyada gelir dağılımı açısından, en üst %1'lik kesimin aldığı payda (sadece bazı ülkelerde) hızlı artış, Gini çarpanının küresel anlamda düşmesine engel olamamıştır (başta Çin olmak üzere belli ülkelerdeki eşitsizlik ölçümlerinde ciddi belirsizlikler olsa da). Dünyada servet dağılımı, en üst dilimlerde çok daha yoğun olduğu için, en üst %1'lik dilimin aldığı paydaki artış çok daha büyük olabilir. Bkz. Teknik Ek.
13. En üst on binde birlik dilimin (45 milyarlık bir nüfusta yetişkin 4.500.000 kişi) ortalama serveti 50 milyon avro civarındadır ve kişi başına ortalama servetin yaklaşık bin katıdır; böyle bir kesimin dünyanın toplam servetinden aldığı pay %10'a yakındır.
14. Bill Gates, yerini 2008-2009 yıllarında Warren Buffet'e ve daha sonra da 2010-2013 döneminde Carlos Slim'e kaptırmadan önce, 1995'ten 2007'ye dek *Forbes* listesinde ilk sırada yer almıştır.
15. 1907 yılında icat edilen ilk saç boyasına dönemin moda saç modelinden esinlenen ve hale sözcüğünü anımsatan "L'Aureale" ismi verilmişti, bu icat 1909 yılında "la Societe française de teintures inoffensives pour cheveux"nün [Zararsız Saç Boyası Şirketi] kurulmasını sağladı, bu da birçok başka markanın (1920 yılında Monsavon) yaratılmasının ardından, 1936 yılında L'Oreal'e dönüştü. Balzac'ın, servetini 19. yüzyılın başındaki L'Eau Carminative" [karminatif su] ve "La Pâte des Sultanes" [sultan macunu] isimli icatlarına borçlu olan Cesar Birotteau karakterinin kariyeriyle L'Oreal arasındaki benzerlik çarpıcıdır.

16. 10 milyon avroluk yıllık bir tüketimi finanse etmek için 10 milyar avro değerindeki bir sermayenin %0,1'i yeterlidir. Sermayenin getiri oranı %5 ise, bunun %98'i de tasarrufa dönüştürülebilir. Getiri oranı %10 ise, %99'u tasarrufa dönüştürülebilir. Her durumda tüketim, bu getirinin yanında önemsiz kalır.
17. Honore de Balzac, *Le Pere Goriot* (Paris: Livre de Poche, 1983), 105-9.
18. *Challanges*'a bakılırsa, 50-500 milyon avro aralığındaki servet vergisi beyanlarının sayısına kıyasla bu aralıkta yer alan servet sayısı oldukça az görünmektedir (hele ki iş sermayesinin büyük bölümünün servet vergisiyle vergilendirilmediği ve dolayısıyla da istatistiklere yansımadığı düşünülürse). Bunun sebebi *Challenges*'ın çeşitlendirilmiş servetlere bakmaması olabilir. Aslında her iki kaynak da büyük servetlerin gerçek sayısını birbirine zıt sebeplerden azımsamaktadır: *Challenges* iş sermayesine sahip olduğundan fazla değer atfederken, vergi kaynakları bunun tam tersini yapar ve her ikisi de belirsiz ve değişken tanımlara dayanırlar. Bu da vatandaşlarda kafa karışıklığı yaratır servet konusunun kesinlikle şeffaf olmadığı hissini verir. Bkz. Teknik Ek.
19. Kavramsal açıdan ise miras yoluyla edinilmiş bir servetin normal getirisinin ne olabileceğini tanımlamak kolay bir iş değildir. 11. Bölüm'de, aynı ortalama sermaye getirisi oranını tüm servetlere uyguladık, bu da şüphesiz Liliane Bettencourt'un (sermayesinin çok yüksek getirisinden dolayı) kısmi vâris olarak değerlendirilmesine yol açar, *Forbes*'ın kendisinden bile daha kısmi bir varistir. *Forbes* kendini tabii ki "mirası yatırıma dönüştürenler" arasında sayar, ama Bettencourt'u tam vâris olarak sınıflandırır. Bkz. Teknik Ek.
20. Slim ve Gates'in erdemlerini kıyaslayan ve ne yazık ki hiç bir kesin bilgiye dayanmayan bazı kuvvetli beyanlar için, örneğin bkz. Daron Acemoğlu ve James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown Publishing, 2012), 34-41. Yazarların üslubu çok serttir, gerçekte tartıştıkları şeyin servetin ideal dağılımı olmadığını düşününce bu durum daha da şaşırtıcı hale geliyor. Kitap İngiliz, Amerikan ve Fransız devrimlerinin beraberinde getirdiği mülkiyet haklarının, kalkınma sürecinde oynadığı rolün savunulması etrafında şekillenmiştir (ve yakın döneme ait mali ve sosyal kurumlardan çok az bahsedilmektedir).
21. Örneğin bkz. *Capital* dergisi, sayı: 255, 3.12.2012: "180 milyon avro... firmanın başındaki Lakshmi Mittal'ın yakın zamanda Londra'da oluşturduğu ve bu tutarın üç katını bulan gayrimenkul cinsinden servetin yanında oldukça sönük kalıyor. Bu iş adamı yakın zamanda muhtemelen kızı Vanisha için Filipinler'in eski büyükelçilik binasını satın aldı (70 milyon

pounda ya da 86 milyon avroya). Bundan kısa bir süre önce de oğlu Aditya'ya cömertçe, 117 milyon pound (144 milyon avro) değerinde bir ev hediye etmişti. Bu iki gayrimenkul de milyarderler semti olarak bilinen Kensington Palace Gardens'da, babalarının sarayına oldukça yakın bir konumda bulunuyor. Lakshmi Mittal'ın konutunun 'dünyadaki en pahalı konut' olduğu söyleniyor ve içinde Türk hamamı, mücevherlerle süslü bir havuz, Tac Mahal'dekiyle aynı, mermerden yapılmış bir ocak ve hizmetçi yatakhanesi bulunuyor... Neticede bu üç evin toplam değeri 542 milyon avro, yani Florange'a yapılan 180 milyon avroluk yatırımın üç katıdır."

22. *Forbes* sınıflandırmaları ilginç, ancak kesin olarak uygulanması oldukça zor olan bir kıstas kullanır: Bir kere "despotlar" ve serveti "politik konumuna" bağlı olan kişiler sıralamanın dışında bırakılır (İngiltere kraliçesi gibi). Ancak servetini iktidara gelmeden önce edinmiş bir birey sıralamaya dâhil edilir: Örneğin 2012 yılı sonunda başbakan seçilmesine rağmen Gürcistanlı oligark Bidzina İvanişvili 2013 yılı listesinde yer almaktadır. Bu şahsın 5 milyar dolarlık ya da ülkesinin GSYH'sinin çeyreği kadarlık (Gürcistan'ın milli servetinin %5'i ya da %10'u büyüklüğünde) bir servete sahip olduğuna inanılıyor.
23. Amerikan üniversitelerinin bağışlardan oluşan toplam sermayesi GSYH'nin %3'ü seviyesindedir ve bu sermayenin yıllık getirisi de GSYH'nin %0,2'si kadardır, bu da ABD'nin yükseköğrenime yaptığı harcamaların toplamının %10'unun biraz üzerindedir. Ancak bu oran, mal varlığı daha büyük olan üniversitelerin kaynakları söz konusu olduğunda %30-40 seviyelerine kadar çıkmaktadır. Ayrıca, bu üniversite sermayeleri, bu üniversitelerin yönetiminde ve özerkliğinde, toplam kaynaklar içindeki ağırlıklarını aşan bir rol oynarlar. Bkz. Teknik Ek.
24. Burada kullanılan veriler Harvard Üniversitesi, Yale Üniversitesi, Princeton Üniversitesi, National Association of College, University Business Officers ve diğer kurumlar tarafından yayımlanan raporlardan edinilmiştir. Bkz. Teknik Ek.
25. Alt dönemlere dair sonuçlar için bkz. Teknik Ek. Bkz. Ek Tablo S12.2, internet üzerinden erişilebilir.
26. Asıl farkın, özel servet sahiplerinin çoğunun yüklü vergiler ödemesinden kaynaklandığını belirtelim: Vergi öncesi ortalama reel getiri 1980-2010 döneminde %5 civarındaydı. Bkz. Teknik Ek.
27. Tablo 12.2'de parantez içinde gösterilen her bir kategoride yer alan üniversite sayısı 2010 yılına ait verilere dayanmaktadır, ancak bu sonuçları saptırmamak için, getirileri hesaplarken, üniversitelerin her bir on yıllık dönemin başındaki mal varlığına göre yapılan sıralamayı dikkate aldık.

Ayrıntılı bilgi için bkz. Teknik Ek. Özellikle bkz. Ek Tablo S12.2, internet üzerinden erişilebilir.

28. Dünyada hangi projelere yatırım yapılması gerektiğini biliyorsak, gayrimenkul çok yüksek getiri sağlayan bir yatırım aracına dönüşebilir. Pratikte, işyerleri ve ticaret merkezlerine ya da çok daha yaygın olduğu üzere konuta da yatırım yapılabilir.
29. İlgili sıralamaların 1980-2010 döneminde, yani otuz yıldan uzun bir süre boyunca değişmemesi bu söylediğimizi tasdik etmektedir. Üniversitelerin mal varlığı sıralaması neredeyse değişmeden kalmıştır.
30. Örnek olarak Harvard Üniversitesi'ni ele alalım: Yıllık finansal raporlara göre, bu mal varlıklarının reel getirisi 1990 yılından 2010 yılına kadar ortalama %10 seviyesindedir; bu dönemde mal varlığına yıllık yaklaşık %2 oranında yeni hibeler de eklenmiştir. Dolayısıyla toplam reel gelir (mevcut mal varlığı ve hibelerden elde edilen getiri) mal varlığının %12'sine karşılık gelmektedir; bu oranın %5'lik kısmı üniversitenin mevcut harcamaları için kullanılırken, %7'lik kısmı ise yeniden yatırıma dönüştürmüştür. Bu da 1990 yılında 5 milyar dolar değerindeki mal varlığının 2010 yılında 30 milyar dolara yükselmesini sağlamıştır, bu aynı zamanda üniversitenin, aldığı hibelerin 2,5 katı kadar bir yıllık kaynak akışını tüketime harcamasına da izin vermektedir.
31. Aktif fiyatlarının geçmişteki seviyelerine geri dönmesi, yıllık getiriye yalnızca %1 oranında bir getiri ilave eder, bu da sözünü ettiğimiz getiri seviyelerine kıyasla oldukça önemsiz bir orandır. Bkz. Teknik Ek.
32. Örneğin, Bill Gates, Bill and Melinda Gates Foundation'ın aktiflerini etkin bir biçimde yönetmeyi sürdürdüğü için, *Forbes*, bu aktifleri Gates'in kişisel servetinin bir parçası olarak saymayı tercih etmektedir. Kontrolü elde tutmak kıstası, çıkar gütmeyen hibe nosyonuyla tutarlı değildir.
33. Dünyanın lüks tüketim malları lideri LVMH'nin büyük ortağı Bernhard Arnault'a göre, hisselerini yatırdığı Belçika vakfı ne hayırseverlik kurumudur, ne de vergiye dair bir amacı vardır. Daha ziyade bir tür veraset aracıdır. "Beş çocuğum ve iki yeğenim arasından, benden sonra işleri yöneteceğini kanıtlayacak biri elbette çıkacaktır." diyen Arnault, yine de miras kavgaları yaşanacağından korkmaktadır. Aktiflerini bu vakfa yatırmak suretiyle, vârislerini "öldüğümde aralarında bir itilaf çıkmasını önlemek ve grubun devamını garanti etmek için" "birbirinden ayrılmaz bir biçimde" oy vermeye zorlamıştır. Bkz. *Le Monde,* 11 Nisan 2013.
34. Gabrielle Fack ve Camille Landais'nin ABD ve Fransa'da yaşanan bu tür reformlara dair çalışması bu konuyu oldukça açık bir biçimde aydınlatmaktadır. Bkz. Teknik Ek.

35. ABD hakkında tam olmayan bir tahmin için bkz. Teknik Ek.
36. Bkz. 5. Bölüm.
37. En azından kentte ve özellikle de Birinci Dünya Savaşı'na kadar önce çoğu binanın kat mülkiyetlerine bölünmediği Paris'teki durum 19. yüzyılda çok daha kötüydü (dolayısıyla tüm binayı satın alabilecek kadar varlıklı olmak gerekiyordu).
38. Bkz. 5. Bölüm.
39. 1998-2012 döneminin ortalama nominal getirisi, yıllık %5 seviyesindeydi. Bu getirileri üniversitelerin mal varlıklarının getirileriyle karşılaştırmak zordur, bunun sebeplerinden biri 1998-2012 döneminin 1990-2010 ya da 1980-2010 dönemleri kadar kazançlı geçmemiş olmasıdır (Norveç devlet fonunun istatistikleri ne yazık ki sadece 1998 yılına kadar uzanıyor), diğer bir sebebi ise bu nispeten düşük getirinin kısmen Norveç kronunun değerine bağımlı olmasıdır.
40. 2010 yılındaki nüfus sayımına göre (en büyük emirliği Abu Dabi olan) Birleşik Arap Emirlikleri'nin yerli nüfusu 1 milyonun biraz üzerindedir (7 milyon yabancı işçi vardır). Kuveyt'in yerli nüfusu da yaklaşık olarak aynı seviyededir. Katar'da 300.000 yerli nüfus ve 1,5 milyon yabancı vardır. Sırf Suudi Arabistan'da 10 milyon yabancı işçi vardır (yaklaşık 20 milyonluk yerli nüfusuna ek olarak).
41. Bkz. Teknik Ek.
42. Devlet fonlarına resmi olarak dâhil edilmeyen finansal kamu aktifleri gibi, finansal olmayan kamu aktiflerini de (kamu binaları, okullar, hastaneler vs.) hesaplamaya dâhil etmek ve bundan kamu borcunu düşmek gerekir. Gelişmiş ülkelerde şu anda net kamu sermayesi özel servetin ortalama %3'ünden azdır (bazı durumlarda net kamu serveti eksidir), bu yüzden çok da büyük bir fark yaratmaz. Bkz. 3. Bölüm ve 5. Bölüm. Bkz. Teknik Ek.
43. Gayrimenkulleri ve borsaya kote olmayan iş aktiflerini hariç tuttuğumuzda, finansal aktifler en dar anlamda 2010 yılında dünyadaki özel servetin dörtte biri ile üçte biri arasındaki bir seviyeye karşılık gelir, bu da dünyanın 1 ilâ 1,5 yıllık GSYH'sine tekabül eder (dört yıllık GSYH'sine değil). Devlet fonları bu nedenle dünyanın toplam finansal aktiflerinin %5'ine sahiptir. Burada hanehalkları ve devletlerin sahip olduğu net finansal aktiflerden söz ediyorum. Finansal ve finansal olmayan şirketler ve ülkeler arasındaki çapraz mülkiyetlerin büyüklüğünden dolayı, brüt finansal aktifler üç yıllık GSYH'den daha fazlasına karşılık gelir. Bkz. Teknik Ek.
44. Doğal kaynaklardan elde edilen rant 1970'lerin ortasından 1980'lerin ortasına gelene dek dünya GSYH'sinin %5'ini çoktan aşmıştı. Bkz. Teknik Ek.

45. Çin'deki (ve diğer ülkelerdeki) uzun vadeli tasarruf oranlarıyla ilgili hipotezlerimiz hem kamu tasarrufunu, hem de özel tasarrufu içermektedir. Çin'de kamu mülkiyeti (başta devlet fonları) ile özel mülkiyet arasındaki ilişkinin gelecekte nasıl olacağını öngörmemiz olanaklı değildir.
46. Her durumda, rantın (petrol rantından çeşitlendirilmiş sermaye rantına uzanan) bu şeffaf dönüşüm sürecinden şu sonuca varıyoruz: Sermaye tarihte çeşitli biçimler almıştır (toprak, petrol, finansal aktifler, iş sermayesi, gayrimenkul vs.), ancak bunun altında yatan mantık neredeyse hiç değişmemiş ya da en azından sanıldığı kadar değişmemiştir.
47. Paylaşım esasına dayalı emeklilik sisteminde aktif çalışanlardan yapılan kesintiler yatırıma dönüştürülmez, doğrudan emekli maaşlarının ödenmesi için kullanılır. Bu konular hakkında bkz. 13. Bölüm.
48. Avrupa ve ABD sermayesinin dörtte biri ile yarısı arasında (hatta çeşitli varsayımlara göre daha fazlası). Bkz. Teknik Ek.
49. Petrolün yol açtığı ıraksama da oligarşik bir ıraksama olarak değerlendirilebilir: Çünkü petrol rantı çok az sayıda bireye aittir; bu bireyler petrol fonları aracılığıyla sürekli ve sonsuz bir sermaye birikimini sağlayabilecek durumdadır.
50. AB'nin GSYH'si 2012-2013 döneminde 15 trilyon avroya yakındır, aynı dönemde Çin'in GSYH'si, satınalma gücü paritesine göre 10 trilyon avroya karşılık gelmektedir (ya da mevcut döviz kuruna göre 6 trilyon avroya, döviz kurunu kullanmak uluslararası finansal aktifleri karşılaştırmak için daha doğru bir yöntem olabilir). Bkz. 1. Bölüm. Çin'in net yabancı aktifleri hızla artmaktadır, ancak bu artış gelişmiş ülkelerdeki toplam özel serveti geçecek kadar hızlı değildir. Bkz. Teknik Ek.
51. Bkz. Aurelie Sotura, "Les etrangers font-ils monter les prix de l'immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre des Notaires de Paris, 1993-2008," Paris, Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Sociales ve Ecole d'économie de Paris, 2011.
52. Özellikle bkz. Grafik 5.7.
53. Grafik 12.6'daki "zengin ülkeler" Japonya, Batı Avrupa ve ABD'yi içerir. Buna Kanada'yı ve Avustralya'yı eklemek sonucu biraz değiştirir. Bkz. Teknik Ek.
54. Bkz. 3. Bölüm, 5. Bölüm.
55. Yani dünya genelindeki net finansal aktiflerin %7-8'i.
56. 2012 yılında James Henry tarafından Tax Justice Network için yapılmış olan yüksek tahminler ile 2010 yılında Ronen Palan, Richard Murphy ve Christian Chavagneux tarafından yapılmış orta derece tahminlere dair tartışmalar için bkz. Teknik Ek.

57. Grafik 12.6'da kullanılan veriler için bkz. Gabriel Zucman, "The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?," *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 3 (2013): 1321-64.
58. Roine ve Waldenström'ün yaptığı bir tahmine göre, yurtdışında tutulan aktiflerin hesaplamaya dâhil edilmesi (İsveç'in ödemeler dengesindeki tutarsızlıklardan hareketle), belli varsayımlar altında, İsveç'teki en üst %1'lik dilimin ABD'deki en üst %1'lik dilimle aynı servete sahip olduğu gibi bir çıkarıma yol açabilir. Bkz. Teknik Ek.

13 21. YÜZYILA UYGUN BİR SOSYAL DEVLET (Sayfa 507-531)

1. Her zaman olduğu gibi, vergi gelirlerine herkesin ödemek zorunda olduğu tüm vergileri, harçları, sosyal kesintileri ve diğer ödemeleri dâhil ediyorum. Ödemeler, özellikle de vergiler ve sosyal güvenlik kesintileri arasındaki ayrım her zaman çok net değildir ve her ülkede de aynı şeyi ifade etmezler. Tarihsel ve uluslararası karşılaştırma yapabilmek için, merkezi yönetime, yerel yönetimlere ya da kamu kurumlarına (örn. sosyal güvenlik kurumuna vs.) yapılan tüm ödemeleri dikkate almak gerekir. Tartışmayı sadeleştirmek için arada sırada "vergiler" sözcüğünü kullanıyorum, ancak aksi belirtilmediği sürece buna her zaman zorunlu ödemelerin tamamını dahil ediyorum. Bkz. Teknik Ek.
2. Askeri harcamalar genellikle milli gelirin en az %2-3'üne karşılık gelir ve askeri açıdan çok aktif bir ülkede (örneğin ABD günümüzde milli gelirinin %4'ünden fazlasını askeri harcamalara ayırmaktadır) ya da güvenliğinin ve varlığının tehdit altında olduğunu hisseden bir ülkede (Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri milli gelirlerinin %10'undan fazlasını askeri harcamalara ayırmaktadır) bu oran daha yüksek olabilir.
3. Sağlık ve eğitime ayrılan para, 19. yüzyılda genellikle milli gelirin %1-2'sinin altındaki bir seviyeye karşılık geliyordu. Sosyal harcamaların geçirdiği değişime dair tarihsel bir analiz için bkz. P. Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).
4. Zorunlu ödemeler burada milli gelirin bir oranı olarak ifade edilmiştir (milli gelir, sermayedeki yıpranma için ayrılan %10'un düşülmesinden sonra genellikle GSYH'nin yaklaşık %90'una karşılık gelir). Bu bana daha doğru gözüküyor, çünkü sermayedeki yıpranmaya ayrılan pay kimsenin

geliri değildir (bkz. 1. Bölüm). Ödemeleri GSYH'nin yüzdesi olarak ifade edersek, söz konusu paylar formül gereği %10'dan daha küçük olacaklardır (örneğin milli gelirin %50'si yerine GSYH'nin %45'ine karşılık gelecektir).

5. Birkaç puanlık farklar tamamen istatistiki farklardan kaynaklanıyor olabilir, ancak 5-10 puanlık farklar her ülkede devletin oynadığı rolün gerçek ve güvenilir göstergeleri olarak değerlendirilmelidir.
6. 1980'lerde İngiltere'de vergiler birkaç puan düşmüştü, bu da Thatcher yönetiminde devletin küçültüldüğü bir döneme işaret eder, ancak 1990-2000 döneminde yeni hükümetler kamu hizmetlerine yeniden yatırım yaptıkça vergiler yine yükselişe geçmiştir. Fransa'da devletin ağırlığı birçok yerdekinden daha uzun soluklu olmuş, 1970-1980 dönemine dek artmış ve istikrarlı hale gelmesi 1985-1990 döneminde gerçekleşmiştir. Bkz. Teknik Ek.
7. Uzun vadeli eğilimlere odaklanabilmek için, bir kez daha on yıllık dönemlerin ortalamalarını kullandım. Vergi oranlarının yıllık serileri genellikle her tür ufak çaptaki döngüsel çeşitlemeyi içerir, bu çeşitlemeler geçiş mahiyetindedir ve pek de önemli sayılmazlar. Bkz. Teknik Ek.
8. Japonya ABD'nin biraz üzerindedir (milli gelirin %32-33'ü). Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda'da durum İngiltere'dekine yakındır (%35-40).
9. Bana kalırsa, "sosyal devlet" terimi, devletin görevlerinin tabiatını ve çeşitliliğini "refah devleti" teriminden çok daha iyi karşılıyor.
10. 2000-2010 döneminde Fransa, Almanya, İngiltere ve ABD'de kamu harcamalarındaki daralma için bkz. Ek Tablo S13.2, internet üzerinden erişilebilir.
11. Genellikle eğitim için %5-6 ve sağlık için de %8-9. Bkz. Teknik Ek.
12. 1948 yılında kurulan The National Health Service (Ulusal Sağlık Hizmetleri) İngiltere'nin ulusal kimliğinin o denli önemli bir parçasıdır ki 2012 Olimpiyatları'nın açılış töreninde, Sanayi Devrimi ve 1960'ların rock müziği gruplarının ortaya çıkışının yanı sıra, bu kurumun kuruluşu da canlandırılmıştır.
13. Özel sigortanın maliyetini de dâhil edecek olursak, ABD'deki sağlık hizmetleri sistemi dünyadaki en maliyetli sistemdir (Avrupa'da milli gelirin %10-12'sine karşılık gelirken, ABD'de milli gelirin neredeyse %20'sine karşılık gelir), kaldı ki nüfusun büyük bir kısmı bu sistemin dışındadır ve bu ülkenin sağlık endeksleri de Avrupa'daki kadar iyi değildir. Fayda-maliyet analizi yaparsak, genel kabul gören sosyal sigorta sistemlerinin, tüm kusurlarına rağmen, ABD'deki sistemden kesinlikle daha başarılı olduğu sonucuna varırız.

14. Tam aksine, eğitim ve sağlık için yapılan kamu harcamalarının artması, hanehalkının kullanılabilir (parasal) gelirini azaltır, bu da 20. yüzyılın başında milli gelirin %90'una karşılık gelen kullanılabilir gelirin, bugün %70-80 seviyelerine neden gerilediğini açıklamaktadır. Bkz. 5. Bölüm.
15. Bu sistemi genellikle "Beveridge modeli" olarak adlandırıyoruz (İngiltere'de olduğu gibi herkesin aynı sabit emeklilik maaşını aldığı aşırı bir örnek); Fransa'da bunun tam karşısında ise nüfusun büyük bir kısmı için emeklilik maaşlarının ücretlerle doğru orantılı olduğu "Bismarck", "İskandinav" ve "Latin" modelleri yer alır (Fransa'da bu nüfusun neredeyse tamamını kapsar ve tavan aşırı derecede yüksektir; birçok ülkede 2-3 katıyken, Fransa'da ortalama ücretin sekiz katıdır).
16. Sosyal düzeneklerinin karmaşıklığı, kural ve kurum bolluğuyla öne çıkan Fransa'da, aslında "*RSA Activite*" (yarı zamanlı çok düşük ücretlere ek olarak ödenen aktif dayanışma geliri) almaya hakkı bulunan kişilerin yarısından azı böyle bir talepte bulunmuştur.
17. İki kıta arasındaki önemli farklardan biri, ABD'deki gelir yardımı programlarının her zaman çocuk sahibi kişilerle sınırlandırılmasıdır. Çocuk sahibi olmayan bireyler için refah devletinin işlevini bazen hapishane devleti üstlenir (özellikle de siyahi genç erkekler için). 2013 yılında ABD'nin yetişkin nüfusunun %1'i parmaklıkların ardındadır. Bu oran dünyadaki en yüksek kapatma (hapis) oranıdır (Rusya'dakinden biraz, Çin'dekinden ise çok daha yüksektir). Hapsedilme oranı yetişkin siyahi erkeklerde (her yaştan) %5'in üstündedir. Bkz. Teknik Ek. ABD'ye özgü diğer bir uygulama da *Food Stamps* [Gıda Pulu] uygulamasıdır (bunun amacı refah yardımının içki ya da başka şeyler yerine gıdaya harcandığından emin olmaktır), bu uygulama ABD vatandaşlarına atfedilen liberal dünya görüşüne uymadığından, ABD'nin fakirlere karşı duyduğu ve Avrupalılarınkinden önyargılarından çok daha katı gibi görünen önyargıların bir işaretidir, Avrupa'dakinden daha katı olmalarının sebebi, ırkçı önyargılar tarafından desteklenmeleridir.
18. Yukarıda tarif ettiğimiz, ülkeler arası farklılıklarla.
19. "We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal, that they are endowed by their Creator with certain inalienable Rights, that among these are Life, Liberty and the pursuit of Happiness; that to secure these rights, Governments are instituted among Men, deriving their just powers from the consent of the governed." ["Şu gerçeklerin aşikâr olduğunu kabul ediyoruz: Tüm insanlar eşit yaratılmışlardır. Yaradanları tarafından kendilerine devredilmez haklar verilmiştir, bu haklar arasında Yaşam, Özgürlük ve Mutluluğu arama hakları yer alır; bu hakları güvence

altına almak için de insanlar arasında, adil güçlerini yönetilenlerin rızasından alan hükümetler kurulur."]

20. "Ortak fayda" kavramı, bitmek bilmez tartışmalara konu olmuştur ve bunu incelemek bu kitabın çerçevesini aşar. Kesin olan şudur: 1789 Bildirgesi'ni yazanlar, John Stuart Mill'den sonra gelen birçok ekonomistin taşıdığı türden faydacı ruha (toplam faydanın bireysel faydaların matematiksel bir toplamı olduğu varsayımı ve fayda fonksiyonunun "içbükey" olduğu, yani gelir arttıkça faydadaki artış oranının giderek küçüldüğü, bu yüzden de zenginin yoksula gelir aktarmasının toplam faydayı artırdığı varsayımı) sahip değildi. Yeniden dağılımın cazibesinin bu matematiksel temsili ile insanların bu konudaki tasavvurları arasında pek bir ilişki yok gibidir. "Hakkaniyet" fikri çok daha fazla kabul görür.

21. "En dezavantajlı"yı, kontrolleri dışındaki en olumsuz faktörlerle mücadele etmek zorunda olan bireyler olarak tanımlayabiliriz. Koşullardaki eşitsizliğin, en azından kısmen, bireylerin kontrolü dışındaki faktörlere bağlı olması anlamında, ailelerin mal varlıklarının (miras, kültürel sermaye vs.) ya da kişilerin talihlerinin (özel yetenekler, şans vs.) eşit olmaması gibi. Fırsatların eşit olması ile koşulların eşit olması arasındaki sınır daha geçirgen bir sınırdır (eğitim, sağlık ve gelir, hem fırsattır, hem de koşuldur). Rawls'un birincil mallar kavramı, bu yapay zıtlığın ötesine geçmenin bir yoludur.

22. "Social and economic inequalities... are just only if they result in compensating benefits for everyone, and in particular for the least advantaged members of society" ["Toplumsal ve ekonomik eşitsizlikler... ancak herkese, özellikle de toplumun en dezavantajlı üyelerine yarar sağladıkları sürece adildir."] (John Rawls, *A Theory of Justice* [Cambridge, MA: Belknap Press, 15]). 1971 yılına ait bu formül, 1993 yılında yayımlanan *Political Liberalism* isimli eserde yinelenir.

23. Bu teorik yaklaşımlar, bazı deneysel uygulamalarla yakın zamanda Marc Fleurbaey ve John Roemer tarafından genişletilmiştir. Bkz. Teknik Ek.

24. ABD'de durum farklıdır; azınlıkta olan ancak önem taşıyan belli gruplar, radikal bir biçimde sosyal devletin programının, her nevi sosyal programın meşruiyetini sorgular. Bir kez daha, ırkçı önyargıların bununla ilgili olduğunu görüyoruz (Obama yönetiminin yürürlüğe soktuğu sağlık hizmetleri reformuna dair tartışmaların örneklediği gibi).

25. Avrupa'ya gelince, en yüksek vergi oranlarına sahip olan ülkeler (İsveç ve Danimarka'da milli gelirin %50-60'ı) en zengin ve verimlilik oranı en yüksek ülkelerdir; en düşük vergi oranlarına ise (Bulgaristan ve Romanya'da kabaca milli gelirin %30'u) en yoksul, en az gelişmiş ülkelerde rastlıyoruz. Bkz. Teknik Ek.

26. ABD'de ve özellikle İngiltere'de sosyal devletin hızla genişlemesi, bariz biçimde daha düşük bir ekonomik büyüme ile birlikte gerçekleşmiştir. Daha önce değindiğimiz (bkz. özellikle 2. Bölüm) diğer ülkeler tarafından yakalanma hissine eşlik eden daha güçlü mülksüzleşme duygusu buradan kaynaklanmış olabilir.
27. Anders Bjorklund ve Arnaud Lefranc'ın İsveç ve Fransa üzerine yaptıkları çalışmalara göre, 1940-1950 döneminde doğmuş nesillerde nesiller arası korelasyon, 1920-1930 döneminde doğmuş olanlarınkine kıyasla biraz düşüktür, daha sonra 1960-1970 döneminde doğan nesillerde yeniden yükselmiştir. Bkz. Teknik Ek.
28. 20. yüzyılda doğmuş nesillerin hareketliliğini (ölçümler konusunda ülkeler arasında kesinlik farkları olsa da); ölçmek mümkündür miras açısından 19. yüzyıldaki nesiller arası hareketliliği ölçmek ise neredeyse olanaksızdır (bkz. 11. Bölüm). Ancak bu becerilerin ve emek gelirlerinin hareketliliğinden farklı bir konudur, kaldı ki burada bizi asıl ilgilendiren ve nesiller arası hareketlilik ölçümünün odaklandığı şey çalışarak kazanılmış gelirdir. Bu çalışmalarda kullanılmış veriler sermaye gelirinin hareketliliğini ayrıca incelememize izin vermiyor.
29. Korelasyon İsveç ve Finlandiya'da 0,2-0,3 arasında, ABD'de ise 0,5-0,6 arasında değişir. İngiltere'deki (0,4-0,5 arasında) ABD'dekine yakındır, Almanya ve Fransa'dakinden de çok uzak değildir (0,4). Emek gelirin nesiller arası korelasyon kat sayısının (karşılıklı çalışmalarla tasdik edilmiş) uluslararası karşılaştırmaları için Markus Jantti'nin çalışmalarına başvurulabilir. Bkz. Teknik Ek.
30. 2012-2013 döneminde Harvard'da bir yıllık lisans eğitiminin bedeli 54.000 dolardı, buna oda ve diğer giderler dâhildi (harç tek başına 38.000 dolardı). Bazı üniversiteler, kendi mal varlığının getirilerinden istifade eden Harvard Üniversitesi'nden dahi daha pahalıdır (bkz. 12. Bölüm).
31. Bkz. G. Duncan ve R. Murnane, *Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances* (New York: Russell Sage Foundation, 2011). Özellikle 6. Bölüm. Bkz. Teknik Ek.
32. Bkz. Jonathan Meer ve Harvey S. Rosen, "Altruism and the Child Cycle of Alumni Donations," *American Economic Journal: Economic Policy* 1, no. 1 (2009): 258-86.
33. Bu, Harvard'ın öğrencilerini ülkenin en zengin %2'si arasından seçtiği anlamına gelmiyor. Bu sadece bu seviyenin altından öğrenci kabul edilmesinin çok nadir olduğu ve bu %2'lik kesimden kabul edilmesinin ise yeterince yaygın olduğu, buluan sonucun bu iki durumun ortalamasına işaret ettiği anlamına geliyor. Bkz. Teknik Ek.

34. Çeşitli Amerikan üniversitelerindeki öğrencilerin anne babalarının ortalama geliri ya da serveti kadar basit bir konuda istatistiklere erişmek oldukça zordur ve bu konu üzerinde pek çalışılmamıştır.
35. İngiliz üniversitelerinde en yüksek üniversite harcı, 1998 yılında 1.000 pounddu; 2004 yılında 3.000 pounda ve 2012 yılında da 9.000 pounda yükselmiştir. İngiltere'de 2010 yılında harçların, üniversitelerin toplam kaynaklarındaki payı 1920'lerde olduğu kadar yüksektir ve ABD'deki seviyelere yakındır. Vincent Carpentier tarafından oluşturulan ilginç tarihi seriler için bkz. "Public-Private Substitution in Higher Education," *Higher Education Quarterly* 66, no. 4 (10/2012): 363-90.
36. Bavyera ve Aşağı Saksonya 2013 yılının başında sömestr başına 500 avro üniversite harcı alınması uygulamasını kaldırıp, yükseköğrenimin Almanya'nın geri kalanında olduğu gibi ücretsiz hale getirilmesine karar verdi. İskandinav ülkelerinde, Fransa'da da olduğu gibi, üniversite harcı birkaç yüz avroyu geçmez.
37. Alttan üste bu türden bir yeniden dağılımla ilk ve ortaöğretimde de karşılaşıyoruz: En dezavantajlı okullarda ve liselerde öğrenim gören öğrencilere en tecrübesiz ve en az eğitim almış öğretmenler atanır ve bu sebepten bu okullarda öğrenci başına kamu harcaması avantajlı okul ve liselerdeki öğrenciler için yapılandan azdır. Bu çok daha esef vericidir, çünkü bu ilk aşamada kaynakların daha adil bir biçimde dağıtılması, eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanmasına çok büyük katkı sağlardı. Bkz. Thomas Piketty ve M. Valdenaire, *L'impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français* (Paris: Ministère de l'Education Nationale, 2006).
38. Harvard örneğindeki gibi bu ortalama gelir Siyasal Bilimler'e yalnızca en zengin %10'luk dilimde yer alan ailelerin çocuklarının kabul edildiği anlamına gelmez. 2011-2012 döneminde kabul alan Siyasal Bilimler öğrencilerinin anne ve babalarının gelir dağılımının tamamı için bkz. Teknik Ek.
39. Çok iyi bilinen Şangay sıralamalarına göre, dünyanın en iyi 100 üniversitesinden 53'ü ABD'de, 31'i Avrupa'dadır (9'u İngiltere'de). Ancak en iyi 500 üniversiteye baktığımızda sıralama tersine döner, (150'si ABD'de, 202'si Avrupa'da ve 38'i de İngiltere'dedir). Bu da 800 Amerikan üniversitesi arasındaki büyük eşitsizliği yansıtır (bkz. 12. Bölüm).
40. En düşük seviyedeki (Fransa'da milli gelirin kabaca %1'i) yükseköğrenim harcamalarını en üst seviyeye (İsveç ve ABD'de milli gelirin %2-3'ü) çıkarmak, diğer harcamalara kıyasla (emeklilik maaşları gibi) nispeten kolaydır.

41. Siyasal Bilimler'in öğrenim harcı en düşük gelire sahip ebeveynler için sıfır, geliri 200.000 avronun üzerinde olan ebeveynler için yıllık 10.000 avrodur. Bu sistem ebeveyn geliri hakkında veri üretmeyi sağlar (ne yazık ki bu konu üzerinde çok az çalışılmıştır). İskandinav tarzı kamu finansmanında ise böyle bir sistem artan oranlı gelir vergisinin kullanımını özelleştirmek anlamına gelir: Varlıklı ebeveynler tarafından ödenen ek tutarlar, başkalarının değil bu ebeveynlerin kendi çocukları için harcanır. Kamunun değil bu ebeveynlerin çıkarı söz konusudur.
42. Avustralya ve İngiltere mütevazı bir aileden gelen öğrencilere "*income-contingent loans*" [gelir-kontenjan kredisi] sunar. Bu kredinin geri ödemesi, öğrenci belli bir gelir seviyesine ulaşana dek başlamaz. Daha varlıklı ailelerden gelenler genellikle ailelerinden (çoğunlukla vergilendirilmemiş) hediyeler/hibeler alırken, bu kredi mütevazı ailelerden gelen öğrencilerden alınacak ek bir gelir vergisiyle eşdeğerdedir.
43. Emile Boutmy, *Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur* (Paris, 1871). Ayrıca bkz. P. Favre, "Les sciences d'Etat entre déterminisme et libéralisme: Emile Boutmy (1835-1906) et la création de l'Ecole libre des sciences politiques," *Revue française de sociologie* 22 (1981).
44. "Çoklu-dayanışma" modelinin bir analizi ve savunması için bkz. André Masson, *Des liens et des transferts entre générations* (Paris: Editions de l'EHESS, 2009.
45. Bkz. Grafik 10.9 ve 10.11.
46. Bu oynaklık, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra emeklilik sistemlerinin kurulmasının da sebebidir: Emeklilikleri için finans piyasalarında yatırım yapanlar, 1920-1930 döneminde kendilerini mahvolmuş bir halde buldular ve hiçbir ülke, savaştan önce birçok ülkede denenmiş olan (örneğin 1910 ve 1928 tarihli yasalarla Fransa'da uygulanan), zorunlu yatırımlara dayanan bir emeklilik sistemini bir kez daha tecrübe etmeyi düşünmedi bile.
47. İsveç'te 1990'larda yapılan reform bunu büyük ölçüde başarmıştır. İsveç'teki sistem geliştirilerek başka ülkelere de uyarlanabilir. Örneğin bkz. Antoine Bozio ve Thomas Piketty, *Pour un nouveau système de retraite: Des comptes individuels de cotisations financés par répartition* (Paris: Editions rue d'Ulm, 2008).
48. Emeklilik sistemine ek olarak mütevazı tasarruflara risksiz bir getiri elde etme fırsatını da sunacak tek bir emeklilik modeli düşünebiliriz. Bir önceki bölümde gösterdiğimiz gibi, mütevazı bir varlığa sahip olanların ortalama sermaye getirisini elde etmeleri (ve hatta herhangi bir getiri elde etmeleri

dahi) genelde çok zordur. Bazı açılardan, İsveç'teki sistem (küçük) bir kısmını yatırıma ayırmak suretiyle bunu yapmaktadır.

49. Burada şu çalışmada varılan asıl sonuçları özetliyoruz: Julia Cage ve Lucie Gadenne, "The Fiscal Cost of Trade Liberalization," Harvard University and Ecole d'economie de Paris, PSE, 2012. (Özellikle bkz. Grafik 1).
50. Yoksul ülkelerin sağlık ve eğitime dair bugün karşılaştığı sorunlar ülkelerin kendilerine özgüdür ve bugünün gelişmiş ülkelerinin geçmişteki tecrübelerinden faydalanılarak çözülemezler (örneğin AIDS sorunu). Bu nedenle, yeni deneyler, rasgele seçilmiş ve kontrollü denemeler yapmak makul olabilir. Örneğin bkz. Abhijit Banerjee ve Esther Duflo, *Poor Economics* (New York: Public Affairs, 2012). Genel bir kural olarak ben yine de kalkınma ekonomisinin asıl tarihsel tecrübeyi göz ardı etme eğiliminde olduğunu düşünüyorum; bu da, çok az vergi geliriyle etkin bir sosyal devlet yaratmanın ne denli zor olduğunun pek de dikkatealınmamasına yol açıyor. En büyük zorluklardan biri elbette sömürgecilik tarihidir (ve bu yüzden de rasgele seçilmiş, kontrollü denemelerin çok daha tarafsız bir bölge sağlayacağını söyleyebiliriz).
51. Bkz. Thomas Piketty ve Nancy Qian, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986-2015," *American Economic Journal: Applied Economics* 1, no. 2 (04/2009): 53-63. İki ülke arasındaki fark, Çin'de ücretli işçilerin sayısının çok daha fazla olmasıdır. Tarih, vergiye dayalı ve sosyal bir devletin inşası ile ücretli işçi statüsünün inşasının genellikle eşzamanlı olarak gerçekleştiğini gösteriyor.

14 ARTAN ORANLI GELİR VERGİSİNİ YENİDEN DÜŞÜNMEK (Sayfa 533-557)

1. İngiliz ekonomist Nicholas Kaldor bu türden bir vergi önermişti ve bu konuya daha sonra geri döneceğiz, ancak Kaldor için bu vergi, artan oranlı gelir vergisi ve servet vergilerini tamamlayan bir vergiydi, bu vergi sayesinde bu vergilerden kaçılması önlenebilirdi. Bu vergi, bazılarının ileri sürdüğü gibi, gelir ve servet vergilerinin ikamesi değildir.
2. Örneğin Fransa'da "genelleştirilmiş sosyal katkı" (*contribution sociale generalisee*, CSG) olarak adlandırılan bir sistem kurmak için çalışma gelirleri dışındaki gelir akışlarından (sermaye gelirleri, emeklilik maaşları vs.) sosyal kesinti yapılmaya başlandığı 1990 yılında, bu şekilde toplanan vergiler uluslararası kategoride değerlendirilmişlerdi.

3. 1998 yılında yürürlüğe giren ve 1991 yılında yürürlükten kaldırılan *poll tax* [kelle vergisi], geliri ve serveti ne olursa olsun her yetişkinden aynı miktarın alınmasını gerektiren yerel bir vergiydi, dolayısıyla oranı da zenginler açısından oldukça düşüktü.
4. Bkz. Camille Landais, Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, *Pour une revolution fiscale: Un impôt sur le revenu pour le 21e siecle* (Paris: Le Seuil, 2010), 48-53. Şu adresten de ulaşılabilir: www.revolution-fiscale.fr
5. Bu tahmin vergi cennetlerinde tutulan gelirleri hesaba katmaz (ki bu 12. Bölüm'de de gösterdiğimiz gibi oldukça ciddi bir tutara karşılık gelir) ve "vergi sığınakları"nın gelirin ve servetin her seviyesinde eşit derecede mevcut olduğunu varsayar (bu da muhtemelen hiyerarşinin en tepesindeki gelirlere uygulanan verginin reel oranının olduğundan fazla kabul edilmesine yol açar). Birçok özel kategoriye ve çakışan birçok vergiye sahip Fransız vergi sistemi aşırı derecede karmaşıktır (Örneğin Fransa sosyal kesintileri kaynağında yapar, ama gelir vergisini kaynağında kesmeyen tek gelişmiş ülke de Fransa'dır). Bu karmaşıklık, vergideki azalan oranlılığı artırırken, sistemin tamamını da anlaşılmaz kılar (tıpkı anlaşılması zor bir başka sistem olan emeklilik sistemi gibi).
6. Artan oranlı gelir vergisiyle yalnızca miras yoluyla edinilmiş servetten elde edilen gelir (diğer sermaye gelirleriyle birlikte) vergilendirilir, miras yoluyla edinilen sermayenin kendisi bu vergiye tabi değildir.
7. Örneğin Fransa'da, ortalama veraset ve intikal vergisi oranı %5'in epeyce altındadır; miras hiyerarşisinin en üst %1'lik dilimi için bile %20'yi geçmez. Bkz. Teknik Ek.
8. Bkz. Grafik 11.9, Grafik 11.11 ve Teknik Ek.
9. Örneğin, en alt %50'lik kesimi %40-45, ondan sonra gelen %40'lık kesimi %45-50 oranıyla vergilendirmek yerine, en alt kesimi %30-35 oranıyla ve ondan sonra gelen kesimi de %50-55 oranıyla vergilendirmek.
10. Nesiller arası hareketliliğin oranı düşük olduğundan, bu daha da adil olacaktır (13. Bölüm'de tartıştığımız adil olma kıstası bağlamında). Bkz. Teknik Ek.
11. Bu yasanın yarattığı "genel gelir vergisi" (*impôt general sur le revenu*, IGR), toplam gelirden alınan artan oranlı bir vergidir. Bu vergi, günümüzdeki gelir vergilerinin atasıdır. 31 Temmuz 1917 tarihli yasa *cedulaire* vergiyi yaratarak (geliri farklı kategorilere ayırarak vergilendirme, örneğin kurumsal kârlar ve ücretler ayrı vergilendiriliyordu), IGR'yi değiştirdi. Bu yasa, günümüzdeki kurumlar vergisinin atasıdır. Fransa'daki gelir vergisinin 1914-1917 gibi temel reformlardan bugüne uzanan çalkantılı tarihi için bkz. Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siecle: Inegalites et redistribution 1901-1998* (Paris: Grasset, 2001), 233-334.

12. Artan oranlı gelir vergisinin öncelikle en yüksek sermaye gelirlerine uygulanması amaçlanmıştı (o dönemde yaşayan herkese malum olduğu üzere gelir hiyerarşisinin tepesinde bunlar vardır) ve sermaye gelirine özel muafiyetler tanımak hiç kimsenin aklına gelmezdi.
13. Örneğin, Amerikalı ekonomist Edwin Seligman'ın 1890 ve 1910 arasında yayımladığı ve artan oranlı gelir vergisini metheden çalışmaları birçok dile çevrilmişti ve hararetli tartışmaları tetiklemişti. Bu dönem ve bu tartışmalar için bkz. Pierre Rosanvallon, *La societe des egaux* (Paris: Le Seuil, 2011), 227-33. Ayrıca bkz. Nicolas Delalande, *Les batailles de l'impôt: Consentement et resistances de 1789 à nos jours* (Paris: Le Seuil, 2011).
14. En yüksek vergi oranı genellikle "marjinal" orandır, zira yalnızca "marj"-dakilere ya da belli bir eşiğin üstündeki gelirlere uygulanmaktadır. En yüksek oran genellikle nüfusun %1'inden daha küçük bir kesimine uygulanır (bazı durumlarda %0,1'den bile daha küçük). Artan oran esasına dair daha kapsamlı bir fikir edinebilmek için, gelir dağılımının farklı %1'lik dilimlerine uygulanan geçerli vergi oranlarına göz atılabilir. En yüksek oranın geçirdiği değişim her durumda ilginçtir ve tanım itibarıyla en zengin bireylere uygulanan verginin tavan oranını gösterir.
15. Grafik 14.1'de gösterilen en yüksek vergi oranları 1920 yılında çocuksuz bekâr mükellefler ve "iki yıllık evlilikten sonra hâlâ çocuk sahibi olmamış" evli mükelleflerin ödediği vergilerde yapılan %25'lik artışı kapsamamaktadır (Eğer bunları da dâhil edersek, en yüksek vergi oranı 1920 yılı için %62 ve 1925 yılı için de %90 olacaktır). Bu ilginç tadil –Fransızları doğum oranın düşmesi konusunda yaşadıkları travmanın gücünü ve bir ülkenin umut ve korkularını vergi oranı aracılığıyla ifade etmek konusunda vergi koyucunun sahip olduğu sınırsız hayal gücünü göstermektedir– daha sonra, 1939'dan 1944'e dek geçen süre içinde "*taxe de compensation familiale*" (asgari geçim indirimi) ile yeniden kutsanmış, 1945'den 1951 yılına dek aile katsayısı sistemi aracılığıyla genişletilmeye başlanmıştır (normalde 2 katsayısı uygun görülen evli ve çocuksuz çiftlerin katsayısı, "üç yıllık bir evlilik"ten sonra hâlâ çocukları yoksa 1,5'e düşürülüyordu). 1945 yılının kurucu meclisi, 1920 yılında Ulusal Blok tarafından belirlenmiş bu mühleti bir yıl uzatmıştır. Bkz. *Les hauts revenus en France*, 233-334.
16. Toplam gelirden artan oranlı vergi alınması, İngiltere'de Napoléon savaşları sırasında, ABD'de ise İç Savaş döneminde denenmiş, ancak her iki deneme de savaş dönemi sona erer ermez yürürlükten kaldırılmıştır.
17. Bkz. Mirelle Touzery, *L'invention de l'impôt sur le revenu: La taille tarifee 1715-1789* (Paris: Comite pour l'histoire économique et financiere, 1994).

18. Duran varlıklar ve sermaye başka bir vergiye tabiydi: *patente* [patent] kesintisi. *Quatre vieilles* (servet vergisinin yanında 1791-1792 döneminde yaratılan vergi sisteminin özünü meydana getiren dört dolaysız vergi) sistemi için bkz. *Les hauts revenus en France,* 234-239.
19. 19. yüzyılda artan oranlı bir servet vergisine karşı çıkan birçok meclis komitesinden biri şunları dile getirmiştir: "Medeni Kanun'un yazarlarına göre, eğer erkek çocuk babasının yerine geçerse, hiçbir suretle mülkün intikalinden söz edemeyiz, bu ancak yararlanmanın devam ettiği anlamına gelir. Eğer bu doktrini mutlak olarak kabul edeceksek, o zaman birinci dereceden vârislere geçen miras bu düzenlemenin dışında kalacaktır. Her durumda, çok düşük bir vergi oranı belirlenmesini zorunlu kılacaktır." Bkz. *a.g.e.*, 245.
20. École Libre des Sciences Politiques ve College de France'da 1880 yılından 1916 yılına kadar görev yapmış ve dönemin muhafazakâr ekonomistleri arasında sömürgeciliğin en açık sözlü taraftarı olan Leroy-Beaulieu aynı zamanda, haftalık ve etkili bir derginin, *L'economiste français*'nin de editörüydü. Bu dergi özellikle dönemin baskı gruplarının çıkarlarını sonuna dek savunması ve dirayetsizliği açısından bugünün *Economist*'ine benziyordu.
21. Örneğin, Fransa'da yoksulluk yardımı alanların sayısı 1837'den 1860'a dek sadece %40 oranında artmış, bu dönemde yardım kurumlarının sayısı ise iki katına çıkmıştır. Öte yandan, bu rakamlara bakarak muhtaç kişilerin sayısının azaldığı sonucuna varmak için aşırı derece iyimser olmak gerekir (Leroy-Beaulieu bunu yapmaktan çekinmemiştir); oysa ekonomik büyüme bağlamında, yoksulların gerçek sayısında yaşanan bir azalma bize gelir eşitsizliğinin geçirdiği evrim hakkında hiçbir ipucu vermez. Bkz. *a.g.e.*, 522-31.
22. İnsan bazen HSBC'nin birkaç yıl önce tüm havaalanı duvarlarını kaplayan şu reklamını da onun yazdığı izlenimine kapılıyor: "*We see a world of opportunities. Do you?*" [Biz bir fırsatlar dünyası görüyoruz. Peki ya siz?].
23. Dönemin diğer klasik argümanlarından biri, gelir beyanlarını "soruşturma" tekniğinin ancak Almanya gibi "otoriter" bir ülkeye uygun olabileceği, ama Fransızlar gibi "özgür bir halk" tarafından derhal reddedileceğiydi. Bkz. *Les hauts revenus en France,* 481.
24. Örneğin dönemin Ekonomi Bakanı Joseph Caillaux şunları söylemişti: "Fransa'nın küçük servetlere, sonsuz küçük parçaya bölünmüş ve dağılmış sermayeye sahip bir ülke olduğuna inanmaya ve bunun böyle olduğunu söylemeye sevk edildik. Yeni veraset ve intikal vergisi rejiminin sağla-

dığı istatistikler bizi bu düşünceyi terk etmeye zorlamaktadır (...) Beyler, bu rakamların daha önce sahip olduğum fikirlerden bazılarını değiştirdiği gerçeğini sizlerden saklayamam. Gerçek şu ki çok az sayıda insan, bu ülkenin tüm servetini elinde tutmaktadır." Bkz. Joseph Caillaux, *L'impôt sur le revenu* (Paris: Berger, 1910), 530-32.

25. Almanya'daki tartışmalar için bkz. Jens Beckert, çev. Thomas Dunlap, *Inherited Wealth*, (Princeton: Princeton University Press, 2008), 220-35. Grafik 14.2'de yer alan oranlar, ilk dereceden vârislere (anne babadan çocuklara) intikalleri içermektedir. Diğer intikal oranları Fransa ve Almanya'da her zaman daha yüksek olmuştur. ABD ve İngiltere'de ise bu oranlar, vârisin yakınlık derecesine bağlı olarak değişmez.
26. Servet vergisine karşı tavırların değişmesinde savaşın oynadığı rol için bkz. Kenneth Scheve ve David Stasavadge, "Democracy, War, and Wealth: Evidence of Two Centuries of Inheritance Taxation," *American Political Science Review* 106, no. 1 (2/2012): 81-102.
27. Daha uç bir örneği ele alalım: Sovyetler Birliği aşırı yüksek gelirler ve aşırı büyük servetlerden asla aşırı yüksek bir vergi almak ihtiyacını duymamıştır, çünkü bu sistem gereği, birincil gelirlerin dağılımı ve neredeyse tamamen yasadışı kabul edilen özel mülkiyet üzerinde doğrudan denetim kurulmuştu (bunun hukuka saygılı bir şekilde yapıldığı pek söylenemez). Gelir vergisi Sovyetler Birliği'nde de zaman zaman uygulanmıştır, ancak bu vergi en yüksek oranların hayli düşük olduğu nispeten önemsiz bir vergiydi. Aynı durum Çin için de geçerlidir. Bu konuya gelecek bölümde geri döneceğiz.
28. W.King, Leroy-Beaulieu'ye rağmen, Fransa'yı yeterince haklı gerekçelerle, İngiltere ve Prusya ile aynı kefeye koymuştur.
29. Bkz. Irving Fisher, "Economists in Public Service: Annual Address of the President," *American Economic Review* 9, no. 1 (3/1919): 5-21. Fisher bu ilhamı büyük ölçüde İtalyan ekonomist Eugenio Rignano'dan almıştır. Bkz. G. Erreygers ve G. Di Bartolomeo, "The Debates on Eugenio Rignano's Inheritance Tax Proposals," *History of Political Economy* 39, no. 4 (Kış 2007): 605-38. Bir önceki nesil tarafından biriktirilmiş olan servetin, birkaç nesil önce biriktirilmiş olan servetten daha düşük bir oranla vergilendirilmesi ilginç bir fikirdir (her iki durumda da farklı nesiller ve dolayısıyla da farklı bireyler vergilendirilse de, ilk durumun yarattığı çifte vergilendirme algısı daha kuvvetlidir. Bu fikri formüle etmek ve uygulamaya yansıtmak her durumda çok zordur, çünkü servetlerin gidişatı genellikle karmaşıktır, muhtemelen bu sebeplerden asla denenmemiştir.

30. Bu federal vergiye, aynı zamanda eyaletlerin topladığı (genellikle %5-10 oranındaki) gelir vergisini de eklemek gerekir.
31. Japonya'da en yüksek gelir vergisi oranı 1947-1949 döneminde %85'e yükselmiş, bu oranı de işgalci ülke ABD belirlemişti. Bu oran Japonya kendi mali bağımsızlığını kazandıktan sonra, 1950 yılında aniden %55'e inmiştir. Bkz. Teknik Ek.
32. Bu oranlar birinci dereceden veraset durumunda uygulanmıştır. Fransa ve Almanya'da kardeşler, kuzenler ve akraba olmayanlara uygulanan oranlar bazen bunlardan daha yüksek olmuştur. Fransa'da bugün, örneğin akraba olmayanlara uygulanan oran %60'tır. Ancak bu verginin oranı, ABD ve İngiltere'de çocuklara uygulanan %70-80 seviyesine asla ulaşmamıştır.
33. Rekor seviye %98'di ve bu oran İngiltere'de 1941'den 1952 yılına dek yürürlükte kalmış, daha sonra 1974'den 1978'e kadar bir kez daha yürürlüğe sokulmuştur. Eksiksiz seriler için bkz. Teknik Ek. ABD'de 1972 yılındaki başkanlık kampanyası süresince, demokrat aday George McGovern güvence altına alınmış bir asgari gelir düzenlemesi yapma planının bir parçası olarak en büyük miraslara uygulanan (o sırada %77 idi) vergi oranının %100 olmasını teklif edecek kadar ileri gitmiştir. McGovern'ın Nixon karşısındaki mağlubiyeti ABD'nin yeniden dağılım konusundaki şevkinin de sonuna işaret eder. Bkz. Beckert, *Inherited Wealth*, 196.
34. Mesela, İngiltere'de sermaye gelirine uygulanan en yüksek vergi oranı 1974'ten 1978'e dek %98'di, bu sırada emek gelirine uygulanan en yüksek vergi oranı %83'tü. Bkz. Ek Grafik S14.1, internet üzerinden erişilebilir.
35. John Stuart Mill gibi İngiliz düşünürler miras üzerinde düşünmeye 19. yüzyılda başlamışlardı. Bu düşünce çabası iki savaş arası dönemde çok daha ayrıntılı vasiyetname verilerinin erişilebilir duruma gelmesiyle daha da yoğunlaştı. Savaştan sonra, daha önce atıfta bulunduğum James Meade ve Anthony Atkinson'ın çalışmalarıyla sürdürüldü. Nicholas Kaldor'un tüketimden (bu esasen bir tür lüks tüketim vergisiydi) artan oranlı vergi alınması yönündeki ilginç önerisinden de söz etmek gerekir ve bu önerisi doğrudan, kendisi gibi gelir vergisini mecburen ödeyen bir üniversite profesöründen farklı olarak, hem servet hem de gelir üzerindeki artan oranlı vergiden *trust* fonları kullanmak suretiyle kaçındıklarından şüphelendiği, çalışmadan yaşamını sürdüren rantiyelerden daha çok vergi alınması arzusundan kaynaklanıyordu. Bkz. Nicholas Kaldor, *An Expenditure Tax* (Londra: Allen and Unwin, 1955).
36. Bkz. Josiah Wedgwood, *The Economics of Inheritance* (Harmondsworth, England: Pelican Books, 1929; Yeni Baskı 1939). Wedgwood titiz bir bi-

çimde diğer etkenleri de inceledi. Örneğin, hayırsever bağışların düşük bir oranda kaldığını gösterdi. Analizi onu, arzu ettiği eşitliğe yalnızca bir vergi aracılığıyla erişilebileceği düşüncesine sevk etti. Aynı zamanda Fransa'da miras yoluyla edinilen servetin, en az 1910 yılında İngiltere'deki kadar yoğunlaşmış olduğunu gösterdi, bundan da Fransız usulü eşitlikçi bölüşümün –arzu edilir olsa da– toplumsal eşitliği sağlamak konusunda açıkça yetersiz olduğu sonucuna vardı.

37. Grafik 14.1'e Fransa için gelir vergisine "contribution sociale generalisee"yi [genelleştirilmiş sosyal katkı] de dâhil ettik (şu anda %8 oranında uygulanmaktadır), bu da mevcut en yüksek vergi oranını %53'e çıkarır. Serilerin tamamı için bkz. Teknik Ek.

38. Bu durum yalnızca ABD ve İngiltere (birinci grup) ile Almanya, Fransa ve Japonya (ikinci grup) için değil, 18 OECD ülkesi için de geçerlidir (WTID bu konuyu incelememize izin veriyor, WTID'nin veri bankasında bu 18 ülkeye ait veriler de yer alıyor). Bkz. Thomas Piketty, Emmanuel Saez ve Stefanie Stantcheva, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities," *American Economic Journal: Economic Policy,* 2013 (Grafik 3). Ayrıca bkz. Teknik Ek.

39. Bkz. *a.g.e.*, Grafik 3, Grafik A1 ve Tablo 2. 18 ülkeyi kapsayan bu sonuçlara Teknik Ek'te yer verilmiştir. Vardığımız bu kanı, başlangıç ya da bitiş yıllarına bağlı değildir. Her durumda, marjinal vergi oranındaki düşüşle büyüme oranındaki düşüş arasında istatistiki açıdan anlam ifade eden herhangi bir ilişki yoktur. Hele ki 1980 yerine 1960 ya da 1970'le başlatılması bu sonuçları kesinlikle değiştirmeyecektir. Gelişmiş ülkelere ait 1970-2010 dönemi büyüme oranları için bkz. 5. Bölüm, Tablo 5.2.

40. 0,1-0,2'den büyük olan emek arzı esnekliğini dışarıda bırakıp, tarif ettiğimiz en uygun marjinal gelir vergisi oranını doğrulayabiliriz. Teorik argümanın tüm ayrıntıları ve varılan sonuçlar için bkz. *a.g.e.* Özetleri için bkz. Teknik Ek.

41. Büyümeye dair anlamlı karşılaştırmalar yapabilmek için mümkün olduğunca uzun dönemlerin ortalamasını almak gerekir (en azından on-yirmi yılın). Kısa dönemlerde büyüme oranları birçok sebepten çeşitlilik gösterir ve bunları kullanarak geçerli sonuçlara varmak olanaksızdır.

42. Kişi başına GSYH'deki farklılık, ABD vatandaşlarının Avrupalılara kıyasla çok uzun çalışma saatlerine sahip olmasından kaynaklanır. Standart uluslarası verilere göre, çalışma saati başına düşen GSYH, ABD'de ve Kıta Avrupa'sının en zengin ülkelerinde neredeyse aynıdır (İngiltere'de ise gözle görülür biçimde düşüktür: bkz. Teknik Ek). Çalışma saatleri arasındaki farkın kaynağı Avrupa'da izinlerin daha fazla ve haftalık çalışma süresi-

nin daha kısa olmasıdır (ABD'yi Almanya ile karşılaştırdığımızda işsizlik oranları arasında hiçbir fark olmadığını görürüz, İskandinav ülkeleriyle arasında ise küçük bir fark vardır). Bu hassas konuyla hemen burada baş etmeye kalkmadan şunu belirtelim: Kişinin verimi arttıkça çalışmaya daha az zaman ayırmayı tercih etmesi, en az bunun tam ters yönündeki tercih kadar meşrudur. Şunu da eklememe izin verin: Almanya ve Fransa'nın yükseköğrenime çok az yatırım yapmasına (ve özellikle Fransa'da mali-sosyal sistemin ürkütücü derecede karmaşık olmasına) rağmen, bu ülkelerde saat başına düşen GSYH'nin, ABD'deki ile aynı olması mucizevidir ve bu neticeyi de muhtemelen ilk ve orta seviyede daha eşitlikçi ve kapsamlı bir eğitim sistemi benimsenmiş olmasına borçluyuz.

43. Özellikle bkz. Grafik 2.3.
44. ABD'deki kişi başına GSYH'deki artış, 1950-1970 döneminde %2,3, 1970-1990 döneminde %2,2 ve 1990-2012 döneminde ise %1,4'tür. Bkz. Grafik 2.3.
45. ABD'nin dünyanın geri kalanı için de yenilikçilik yaptığı, Daron Acemoğlu, James Robinson ve Thierry Verdier tarafından yakın zamanda ileri sürülmüştür: "Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World," MIT, 2012. Kişi başına patent sayısının ABD'de Avrupa'dakinden daha yüksek olduğu şeklindeki temel olguya dayanan bu makale aslında oldukça teoriktir. Bu tespit ilginçtir, ancak görünüşe bakılırsa bu durum en azından kısmen iki kıtanın hukuki uygulamalarının apayrı olmasından kaynaklanmaktadır ve bu durumun yenilikçi bir ülkenin verimini (ya da milli gelirini) kayda değer bir biçimde artırması beklenir.
46. Bkz. Piketty, Saez, Stantcheva, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes," Grafik 5, Tablo 3, Tablo 4. Burada özetlenen sonuçlar, 14 ülkedeki yaklaşık 3.000 firma hakkındaki ayrıntılı verilere dayanmaktadır.
47. Xavier Gabaix ve Augustin Landier yönetici gelirlerindeki ani yükselişin, şirket ölçeklerindeki büyümenin otomatik bir sonucu olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bkz. "Why Has CEO Pay Increased So Much?" *Quarterly Journal of Economics* 123, no. 1 (2008): 49-100. Sorun bu teorinin tamamen marjinal verimlilik modeline dayandırılması ve verilerde gözlemlenen uluslararası çeşitliliği açıklamak konusunda başarısız olmasıdır (şirket ölçekleri neredeyse her yerde benzer oranlarda büyümüştür, ancak yönetici gelirleri için aynı şeyi söyleyemeyiz). Bu yazarlar çalışmalarını yalnızca ABD'ye ait verilere dayandırmakta, bu da ne yazık ki ampirik test imkânını sınırlandırmaktadır.

48. Birçok ekonomist rekabetin artmasının eşitsizliği azaltacağı görüşünü savunur. Örneğin, bkz. Raghuram G. Rajan ve Luigi Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists* (New York: Crown Business, 2003), L. Zingales, *A Capitalism for the People* (New York: Basic Books, 2012), ya da Acemoglu, Robinson ve Verdier, "Can't We All Be More Like Scandinavians." Bazı sosyologlar da bu çizgide yer alırlar. Bkz. David B. Grusky, "Forum: What to Do about Inequality?" *Boston Review*, 21.03.2012.
49. Genel kabul gören, ancak bilimsel olarak onaylanmamış bir fikrin tersine 1950-1980 döneminde yönetici kadrolarının ücretlerinin düşük olmasının özel uçak, gösterişli ofisler vs. gibi imkânlarla telafi edildiğini gösteren bir kanıt yoktur. Aksine, tüm kanıtlar bu türden ayrıcalıkların 1980 yılından bu yana artmakta olduğunu göstermektedir.
50. Kesin bir rakam verirsek, %82. Bkz. Thomas Piketty, Emmanuel Saez ve Stefanie Stantcheva, "Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities," *American Economic Journal: Economic Policy*, 2013. (Tablo 5).
51. Artan oranlı vergi, bu teorik modelde (artan oranlı vergilendirmenin tarihinde de) birbirinden ayrı iki rol oynamaktadır: (Dağılımın en üst %0,5 ve %1'lik dilimine %80-90 seviyesinde uygulanan) Aşırı yüksek oranlar gayriahlaki ve gereksiz ödüllendirmelere son verirken, yüksek ancak fahiş olmayan oranlar da (en üst %5'lik, %10'luk kesime %50-60 oranında vergi uygulanması) sosyal devleti finanse etmek için dağılımın alt %90'lık kesiminden gelen vergi gelirlerinden daha fazlasını sağlar.
52. Bkz. Jacob Hacker ve Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer–And Turned its Back on the Middle Class* (New York: Simon and Schuster, 2010); K. Schlozman, Sidney Verba ve H. Brady, *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy* (Princeton: Princeton University Press, 2012); Timothy Noah, *The Great Divergence* (New York: Bloomsbury Press, 2012).
53. Bkz. Claudia Goldin ve Lawrence F. Katz, *The Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890-2005* (Cambridge, MA: Belknap Press and NBER, 2010), Rebecca M. Blank, *Changing Inequality* (Berkeley: University of California Press, 2011), Raghuram G. Rajan, *Fault Lines* (Princeton: Princeton University Press, 2010).
54. Akademisyen ekonomistlerin maaşları, özel sektörde, özellikle de finans sektöründe benzer beceriler için teklif edilen maaşlar sayesinde yukarılara çekilmektedir. Bkz. 8. Bölüm.

55. Örneğin zengin insanların %0 oranında vergi ödemesi ve hatta destek alması gerektiğini kanıtlamak için tasarlanmış çapraşık teorik modelleri kullanarak. Bu tür modellerin kısa bir bibliyografyası için bkz. Teknik Ek.
56. Center for Responsive Politics'in seçilenlerin mal varlığı beyanlarından derlediği verilere göre, Kongre'nin 535 üyesinin ortalama serveti 2012 yılında 15 milyon doların üstündedir. Fransız hükümeti tarafından kamuyla paylaşılan verilere göre ise, devletin 30 bakanının ortalama serveti de yaklaşık 1 milyon dolar seviyesindedir. Belirsizliklere rağmen, aradaki fark çarpıcıdır. Her ülkede de kişi başına ortalama servet 200.000 dolar ya da avro seviyesindedir. Bkz. Teknik Ek.

15 SERMAYEDEN KÜRESEL BİR VERGİ ALMAK (Sayfa 559-588)

1. Bkz. III. Kısım, 11. Bölüm.
2. Ek vergi, mevcut vergilerin indirilmesinde ya da ek hizmetler için ödeme yapılmasında kullanılabilir (yabancı yardımlar ya da borç indirimleri gibi, bu konuyu ileride daha ayrıntılı olarak ele alacağız).
3. Her bir kıta, çeşitli türdeki aktiflerin mülkiyetini kayıt altına almayı amaçlayan merkezler (takas ve saklama bankaları) olarak hareket eden özel bir uzmanlık alanına sahip finansal kurumlara sahiptir. Ancak bu özel kuruluşların işlevi söz konusu finansal ürünleri çıkaran şirketlere hizmet etmektir, belli bir bireyin sahip olduğu tüm aktiflerin kaydını tutmak değildir. Bu kurumlar hakkında bkz. Gabriel Zucman, "The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?" *Quarterly Journal of Economics* 128, no. 3 (2013): 1321-64.
4. Örneğin, Roma İmparatorluğu'nun yıkılmasıyla topraktan alınan imparatorluk vergisi de sona ermiş ve toprağa dair tapu ve kadastro kayıtları da onunla birlikte yok olmuştur. Peter Temin'e göre ortaçağın ilk dönemlerindeki ekonomik kargaşa bu yüzden artmıştır. Bkz. Peter Temin, *The Roman Market Economy* (Princeton: Princeton University Press, 2012), 149-51.
5. Bu sebeple, net kurumsal sermayeye düşük oranlı bir vergi uygularken, aynı zamanda özel servete de yüksek oranlı bir vergi uygulamak faydalı olabilir. Devletler de bu sayede, şu anda serbest muhasebeci birliklerine bırakılmış bir görev olan muhasebe standartlarını belirleme görevini yerine getirmek zorunda kalacaklardır. Bu konu hakkında bkz. Nicolas Veron, Matthieu Autrer ve Alfred Galichon, *L'information financiere en crise: Comptabilite et capitalisme* (Paris: Odile Jacob, 2004).

6. Somut bir ifadeyle, otoriteler "hedonik" gerileme olarak adlandırılan şeyi yapıp, piyasa fiyatını mülkün çeşitli niteliklerini de hesaba katarak hesaplayacaktır. İşlemlere dair veriler tüm gelişmiş ülkelerde bu amaca hizmet edecek şekilde mevcuttur (ve gayrimenkul fiyat endekslerinin hesaplanmasında halihazırda kullanılmaktadır).
7. Bu "kaçınılmaz istek", mükelleflerin kendi beyanına dayanan tüm sistemlerin ortak sorunudur, vergilendirilebilir eşiğin biraz altındaki servetlerin sayısının anormal bir biçimde yüksek olduğu Fransız servet vergisi sisteminde de bu soruna rastlanır. Gayrimenkulun değerini bir nebze, genel olarak %10-20 oranından daha düşük gösterme konusunda bariz bir eğilim vardır. Vergi idaresi tarafından hazırlanan tahmini bir beyan, halka açık bilgilere dayanan nesnel rakamlar ve belli bir yöntemi içerir, dolayısıyla da bu türden bir davranışı ortadan kaldırır.
8. Tuhaf olan şu ki, Fransız devleti 2013 yılında kendi bakanlarının mali varlıklarına dair bilgi edinebilmek için bu arkaik yönteme geri dönmüştür. Gösterilen resmi gerekçe bakanlardan birinin sahip olduğu servetin vergisinden kaçınmak için yalan söylerken yakalanmasından sonra yeniden güven tesis etmektir.
9. Örneğin Manş Adaları, Liechtenstein, Monaco vs.
10. Bu türden zararların büyüklüğünü öngörmek zordur, ancak Lüksemburg ya da İsviçre gibi bir ülkede bunlar milli gelirin %10-20'sine denk gelecek bir büyüklükte olabilir, ki bu da yaşam standardı üzerinde bariz bir etki yaratır (aynı durum Londra'daki finansal anklav için de geçerlidir). Daha egzotik vergi cennetleri ve küçük ülkelerde ise, bu zarar milli gelirin %50'sine ya da daha fazlasına yükselebilir, yalnızca fiktif şirketlerin yerleşik olduğu yer vazifesi gören bölgelerde de %80-90'a ulaşabilir.
11. Sosyal güvenlik kesintileri de bir tür gelir vergisidir (ve bazı ülkelerde gelir vergisine dâhil edilmişlerdir, bkz. 13. Bölüm).
12. Özellikle bkz. Tablo 12.1.
13. İngiliz ekonomist John Hicks'in yaptığı, ekonomik anlamda gelirin klasik tanımını hatırlayalım: "Bir kişi ya da bir grubun geliri, belli bir dönemin sonunda da başındaki varlığını korurken, bu dönem boyunca yaptığı azami tüketimin değeridir."
14. %2 seviyesindeki bir sermaye getirisiyle bile (1987-2013 döneminde Bettencourt'un servetinin sağladığı gerçek getiriden çok daha düşük bir oran), 30 milyar avronun ekonomik geliri 5 milyon avro değil, 600 milyon avro olacaktır.
15. Fransa'nın en büyük serveti olan Bettencourt serveti açısından bir sorun daha vardı: Aile holdingi bütçeden sorumlu bakanın karısı tarafından yö-

netiliyordu, bu bakan aynı zamanda Bettencourt'dan büyük bağışlar almış siyasi partinin de hazineden sorumlu üyesiydi. Aynı parti iktidardayken servet vergisini üçte birine indirdiği için, bu hikâye de Fransa'da doğal olarak ciddi tepkilere yol açtı. Bir önceki bölümde gösterdiğimiz gibi, servet sahiplerinin politikayı etkileyebildiği tek ülke ABD değildir. Diğer yandan az önce sözünü ettiğimiz bütçeden sorumlu bakanın yerine geçen bakanın da İsviçre'de gizli bir banka hesabı bulunduğu ortaya çıkınca istifa ettiğini belirtelim. Yani Fransa'da da yolsuzluk, siyasi ayrılıkları aşan bir sorundur.

16. Pratikte, Hollanda'daki sistemin tam anlamıyla tatmin edici olduğunu söyleyemeyiz: Birçok aktif kategorisi muaf tutulmuş (özellikle de aile servetlerinin yönetildiği fonlar) ve tüm aktiflerin getirisinin %4 olduğu varsayılmıştır. Bu oran bazı servetler için çok yüksek bazıları için de çok düşük kalabilir.
17. Gelir vergisi tarifesini sermaye vergisi tarifesiyle tutarlı hale getirmenin en mantıklı yolu bu eksikliği, servetin her ayrı kategorisinde gözlemlenen ortalama getiri oranını temel alarak yapılacak bir ölçümle gidermektir. Asgari ve azami vergi oranları da sermaye gelirinin bir fonksiyonu olarak değerlendirilebilir. Bkz. Teknik Ek.
18. Teşvik argümanı Maurice Allais'nin taraflı *L'impôt sur le capital et la réforme monetaire* (Paris: Editions Hermann, 1977) isimli çalışması açısından temel teşkil eder. Allais bu çalışmada gelir vergisinin ve sermaye vergisi adına alınan tüm diğer vergilerin tamamının yok edilmesi gerektiğini savunacak kadar ileri gitmiştir. Söz konusu tutarları düşünürsek, bunun ölçüsüz ve mantıksız bir düşünce olduğunu söyleyebiliriz. Allais'nin argümanı ve onun günümüzdeki uzantıları için bkz. Teknik Ek. Daha geniş anlamda, sermaye vergisine dair tartışmaların insanları uç düşüncelere ittiğini söyleyebiliriz (bu yüzden ya onu hemen reddeder ya da onu diğer tüm vergilerin yerine geçmesi gereken tek vergi addederler). Aynı durum servet vergisi için de geçerlidir (ya hiç alınmamalıdır ya da %100 oranında alınmalıdır). Bence tartışmaların hararetini acilen düşürmek ve her argümana her vergiye kendi hakkını teslim etmek gerekiyor. Sermaye vergisi, 21. yüzyılın servet merkezli kapitalizmi bağlamında yararlı, hatta vazgeçilmezdir, ama her şeyin yerini tutamaz.
19. Aynı durum yüksek bir emlak vergisini ödemeye devam etmek zorunda kalmış işsiz biri için de geçerlidir (hele ki kredi ödemelerinin indirilebilir olmadığı hallerde. Aşırı derece borçlanmış hanehalkı trajik neticelere katlanmak zorunda kalabilir).
20. Bu uzlaşma hem bireysel teşviklerin önemine hem de sermayenin getirisini belirleyen rastlantısal şoklara bağlıdır. Bazı durumlarda emek gelirinin

vergi yükünün, sermaye gelirinin vergi yükünden daha ağır olması tercih edilebilir (ve birincil olarak sermaye birikiminden alınacak vergiye güvenilebilir), kimi zaman da sermaye gelirinin üzerindeki vergi yükünün daha ağır olması gerektiği düşünülebilir (1980 öncesinde İngiltere ve ABD'de olduğu gibi; hiç şüphesiz sermaye gelirinin kesinlik arz etmez görünümü nedeniyle). Bkz. Thomas Piketty ve Emmanuel Saez, *A Theory of Optimal Capital Taxation*, *NBER*, 2012; daha kısa versiyonu için bkz. "A Theory of Optimal Inheritance Taxation," *Econometrica* 81, no. 5 (9/2013): 1851-86.

21. Çünkü mükellefin elde ettiği mirasın bir yaşam boyunca yatırıma dönüştürülmüş değerinin ne olacağı, intikal anında bilinemez. Paris'te 1972 yılında 100.000 frank eden bir apartman dairesi vârise geçtiğinde, hiç kimse bu dairenin 2013 yılında bir milyon avro edeceğini ve yılda 40.000 avro kira getireceğini bilmiyordu. 1972 yılında ağır bir servet vergisi uygulamaktansa, intikal sırasında az oranda vergi almak, yıllık bir emlak vergisi ödenmesini sağlamak, kiradan vergi almak ve belki de mülkün değeri ve getirisi zaman içinde arttıkça servet vergisi almak daha etkin bir vergilendirme yöntemi olabilir.
22. Bkz. Piketty ve Saez, "Theory of Optimal Capital Taxation"; ayrıca bkz. Teknik Ek.
23. Bkz. Grafik 14.2.
24. Bkz. 10. Bölüm.
25. Örneğin 500.000 avro değerindeki bir gayrimenkulden alınan yıllık vergi 2.500-5.000 avro arasında olacak ve mülkün kira değeri de yıllık 20.000 avro olacaktır. Tüm sermayeden yılda bir kez alınacak %4-5 oranındaki bir vergi, sermaye gelirlerinin milli gelir içindeki payını tamamen almak anlamına gelir. Ama sermaye gelirleri ayrıca vergilendirildiği için, bu oran adil olmadığı gibi, gerçekçi de değildir.
26. 2013 yılında Avrupa'daki yetişkin nüfusun yaklaşık %2,5'inin sahip olduğu servet 1 milyon avronun üzerindeydi, nüfusun %0,2'sinin serveti ise 5 milyon avroyu geçmektedir. Önerilen vergiden elde edilecek gelir –15 trilyonluk bir GSYH'ye sahip bir kıtada– 300 trilyon avroya karşılık gelecektir. Ayrıntılı bir tahmin ve mükelleflerin sayısını ve diğer olası vergi tarifeleriyle elde edilebilecek gelirin tahmin edilebilmesini sağlayan basit bir simülatör için bkz. Teknik Ek ve Ek Tablo S5.1. İnternet üzerinden erişilebilir.
27. En üst %1'lik dilim toplam servetin %25'ine, yani Avrupa GSYH'sinin %125'ine sahiptir. En zengin %2,5'lik dilim ise toplam servetin yaklaşık %40'ına, yani Avrupa GSYH'sinin %200'üne sahiptir. Bu yüzden marji-

nal oranı %1-2 olan böyle bir verginin GSYH'nin %2'si kadar gelir getirmesi şaşırtıcı değildir. Bu oranlar yalnızca eşiklerin üstündeki dilimlere değil de tüm servetlere uygulanırsa elde edilecek gelir çok daha yüksek olacaktır.

28. Fransa'da "*impôt de solidarite sur la fortune*" [servetten alınan dayanışma vergisi] olarak adlandırılan servet vergisi bugün 1,3 milyon avro üzerindeki vergilendirilebilir servetlere uygulanmaktadır (birincil ikametgâh için %30'luk bir indirim yapıldıktan sonra). Uygulanan oranlar en üst eşitler için %0,7-1,5 arasında değişmektedir (10 milyon avro üzerindeki servetlere en yüksek oran uygulanır). İndirim ve muafiyetler de dâhil olmak üzere, bu vergi GSYH'nin %0,5'inden daha az gelir getirmektedir. Sahibi söz konusu işle aktif olarak bağlantılı olan bir aktif teorik açıdan iş aktifi diye adlandırılır. Pratikte ise bu koşul oldukça belirsizdir ve özellikle de geçen yıllar süresince ek muafiyetler edinilmişse (örneğin bir grup hissedar yatırımlarını belli süre boyunca sürdürmeye karar verdiğinde kısmi ya da tam muafiyet kazanılmasını sağlayan "hissedar sözleşmeleri") kolaylıkla etrafından dolaşılabilir. Mevcut veriler, Fransa'daki en zengin bireylerin servet vergisini ödemekten büyük ölçüde kaçındığını gösteriyor. Vergi otoritelerinin her bir vergi dilimi için yayımladığı ayrıntılı istatistiklerin sayısı çok azdır (erken 20. yüzyıldan 1950'ye dek servet vergisine dair yayımlananlardan çok daha az sayıda), bu da tüm süreci daha da opak hale getirmektedir. Bkz. Teknik Ek.
29. Özellikle bkz. 5. Bölüm, Grafik 5.4 ve onu izleyen diğer grafikler.
30. Artan oranlı sermaye vergisi böyle bir durumda GSYH'nin %3-4'ü kadar gelir getirir, bunun 1-2 puanı da yerine geçtiği emlak vergisinden gelmektedir. Bkz. Teknik Ek.
31. Örneğin servet vergisinin en üst oranında yakın zamanda meydana gelen düşüşü haklı çıkarmak için (%1,8'den %1,5'e indirildi).
32. Bkz. P. Judet de la Combe, "Le jour où Solon a aboli la dette des Atheniens," *Liberation,* 31.05.2010.
33. Aslında, daha önce de gösterdiğimiz gibi, arazi biçimindeki sermaye topraktaki iyileştirmeleri de kapsamaktaydı, bu durum yıllar içinde daha da artmıştır, bu yüzden de uzun vadede arazi biçimindeki sermaye, diğer biriktirilebilir sermaye biçimlerinden pek de farklı olmamıştır. Arazi biçimindeki sermaye birikimi belli doğal sınırlara tabidir ve sermayenin baskın biçiminin arazi olması da ekonominin yalnızca çok yavaş büyüyebildiği anlamına gelir.
34. Bu diğer "*stakeholders*"ın (işçiler, ortaklar, iştirakler vs.) münasip oy kullanma hakları vermek suretiyle yatırım kararları üzerinde söz sahibi olmalarına izin verilmemesi gerektiği anlamına gelmez. Finansal şeffaflık bu

konuda da önemli bir rol oynayabilir. Bu konuya gelecek bölümde geri döneceğiz.

35. En uygun sermaye vergisi oranı elbette sermayenin getirisi (r) ve büyüme oranı (g) arasındaki farkın ne denli büyük olduğuna göre değişecektir, r > g'nin etkilerini sınırlandırmayı düşünerek hareket edilmelidir. Mesela, bazı hipotezlerde optimal servet vergisi oranı t=1-G/R formüyle ifade edilir; G nesiller arası büyüme oranı ve R de sermayenin nesiller arası getirisini gösterir (yani büyüme, sermayenin getirisine kıyasla fazla düşükse verginin oranı %100'e yaklaşır, büyüme oranı sermayenin getiri oranına yakınsa vergi oranı bu kez %0'a yaklaşır). Genel olarak, mesele bu kadar basit değildir, çünkü ideal bir sistem sermayeden artan oranlı yıllık bir vergi alınmasını gerektirir. Temel optimal vergi oranı formülleri ve bu formüllerin açıklamaları için Teknik Ek'e başvurulabilir (birden çok etken olduğunu ve her bir etkenin yarattığı etkiyi kesin olarak ölçmenin zorluğunu düşünecek olursak, ancak tartışmayı netleştirmek ve hazır sonuçlarla yetinmemek için).

36. Thomas Paine, *Agrarian Justice* (1795) isimli kitapçığında, %10 oranında bir veraset vergisi önermiştir (ona göre bu vergiye tabi tutulan kısım mülkün "biriktirilmeyen" kısmıdır, "biriktirilen" kısmı ise kaç nesil önceye uzanırsa uzansın hiçbir surette vergilendirilmez). Fransız Devrimi dönemindeki "ulusal veraset vergisi" önerileri ise çok daha radikaldi. Birçok tartışmadan sonra birinci dereceden vârislere intikal için %2'den düşük bir oran belirlendi. Bu tartışmalar ve öneriler için bkz. Teknik Ek.

37. Özellikle 1960'larda ve yeniden 2000'li yılların başında ABD ve İngiltere'deki birçok tartışma ve öneriye rağmen. Bkz. Teknik Ek.

38. Bu tasarım hatası, söz konusu sermaye vergilerinin, enflasyonun önemsiz ve hatta sıfır olduğu, aktiflerin beş on yılda bir yeniden değerlemenin (gayrimenkul için) veya alış değerlerini kullanmanın (daha çok finansal aktifler için) yeterli bulunduğu 19. yüzyılda ortaya çıkmış olmalarından kaynaklanır. Matrahın belirlenmesinde kullanılan bu yöntem, 1914-1945 döneminde enflasyon yükselince tamamen altüst oldu ve kalıcı bir enflasyonun olduğu bir dünyada asla düzgün bir biçimde işleyememişti.

39. Alman sermaye vergisinin (Prusya'daki yaratılışından, askıya alındığı –resmi olarak yürürlükten kaldırılmamıştı– 1997 yılına dek uzanan) tarihi hakkında bkz. Fabien Dell, *L'Allemagne inegale*, Ecole d'economie de Paris, 2008. İsveç'te 1947 yılında konan ve 2007 yılında yürürlükten kaldırılan (aslında 1910'lardan bu yana sermaye gelirine ek vergi olarak var olmuş olan) sermaye vergisi için Ohlsson ve Waldenström'ün daha önce de atıfta bulunduğumuz çalışmalarına ve Teknik Ek'te verilen referanslara başvuru-

labilir. Bu verginin en büyük servetlere uygulanan oranı genellikle %1,5-2 seviyesinin altında olmuş, İsveç'te 1983 yılında %4 seviyesine ulaşmıştır (sadece piyasa değeriyle alakalı olmayan bir vergi değeri biçilen varlıklardan alınmıştır). Her iki ülkede servet vergisini de etkileyen vergi matrahındaki düşüşü bir yana bırakırsak, İsveç'te servet vergisinin 2005 yılında yürürlükten kaldırılmasında vergi rekabeti algısının da etkisi olmuştur. İsveç'in eşitlikçi değeriyle çelişen bu dönem, küçük ülkelerin bağımsız bir vergi politikasını yürütme kabiliyetinin giderek azaldığını gösteren güzel bir örnektir.

40. Servet vergisi (büyük servetlerden alınan) Fransa'da 1981 yılında getirildi ve 1986 yılında yürürlükten kaldırıldı, daha sonra 1988 yılında "servetten alınan dayanışma vergisi" adıyla yeniden yürürlüğe sokuldu. Piyasa değeri aniden değişebilir ve görünüşe bakılırsa bu da servet vergisindeki gelişigüzel öğeyi oluşturur; ancak piyasa değerinin dikkate alınması, o verginin matrahını nesnel ve evrensel olarak kabul edilebilir kılan tek şeydir. Yine de, oranlar ve vergi dilimleri düzenli olarak gözden geçirilmelidir ve gayrimenkul fiyatları arttıkça vergilerin de artmasının önüne geçmek için bu önlemin alınması zorunludur, aksi takdirde bu durum vergiye karşı ayaklanmaları tetikleyebilir –1978 yılında California'da yürürlüğe giren, gayrimenkul fiyatlarındaki artışı sınırlandıran ünlü Proposition 13 [13 sayılı Teklif] böyle bir durumun neticesidir.

41. Ispanya'daki vergi, vergilendirilebilir aktifler içinde (birincil ikametgâh için 300.000 avro düşüldükten sonra kalan), 700.000 avroyu geçen servetlerden alınmaktadır ve en yüksek oran %2,5'tir (Katalonya'da %2,75'tir). İsviçre'de kantonlar arasındaki rekabet nedeniyle nispeten daha düşük oranlarda da (%1'in altında) olsa sermayeden vergi alınmaktadır.

42. Ya da yabancı bir rakibin kalkınmasına engel olmak için (19. yüzyılın başında Hindistan'ın çiçeği burnunda tekstil endüstrisinin sömürgeci İngiltere tarafından yok edilmesi Hint halkında derin izler bırakmıştır). Bunun yaratacağı etkiler kalıcı olabilir.

43. Finansal entegrasyonun getireceği ekonomik kazançlara dair çok az sayıdaki tahminin (bu çalışmaların görmezden geldiği, eşitsizlik ve istikrarsızlık üzerindeki olumsuz etkilerini hesaba dahi katmadan) dünya genelinde çok mütevazı bir kazanç öngörmesi sahiden de ilginçtir. Bkz. Pierre-Olivier Gourinchas ve Olivier Jeanne, "The Elusive Gains from International Financial Integration," Review of Economic Studies 73, no. 3 (2006): 715-41. IMF'nin bilgilerin otomatik paylaşımı konusunda aldığı tavrın belirsiz ve değişken olduğunu belirtelim: Prensipte onaylayıp, ikna edici olmayan

teknik savlara dayandırarak somut uygulamayı baltalamayı tercih etmektedir.

44. Basında en sık gördüğümüz karşılaştırma, ABD Temsilciler Meclisi'nin 535 üyesinin ortalama servetlerinin karşısına, Çin Halk Cumhuriyeti meclisinin en zengin 70 üyesinin ortalama servetlerini çıkarır. Çin meclisindeki üyelerin ortalama serveti 1 milyar doların üzerindeyken (Çin'deki servetleri ne olduğu pek de belli olmayan bir yöntemle *Forbes* tarzında sıralayan 2012 tarihli Hurun Raporu'na göre), ABD meclisi üyelerinin ortalama net değeri "sadece" 15 milyon dolardır (Center for Responsive Politics tarafından toplanan beyanlara dayanır). İki ülkenin nüfuslarını düşünecek olursak, böyle bir karşılaştırmayı yaparken Çin meclisindeki 3.000 üyenin tamamının ortalama servetini dikkate almak çok daha akıllıca olacaktır (ki bu konuda herhangi bir tahmin bulunmuyor). Görünüşe bakılırsa bu milyarderler Çin meclisinin onur üyeleridir (yasamada görev almazlar). Bu kişileri ABD'nin en zengin 70 politik hayırseveriyle karşılaştırmak çok daha yerinde olabilir.
45. Bkz. N. Qian ve Thomas Piketty, "Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986-2015," *American Economic Journal: Applied Economics* 1, no. 2 (04/2009): 53-63.
46. Avrupa'nın, Çin karşısında bir engel teşkil edene dek, uzun zaman boyunca parçalı yapısından (yenilikler, özellikle de askeri teknoloji konusunda devletler arasında rekabeti teşvik ettiği için) istifade ettiğini ileri süren, çok uzun bir zaman dilimini ele alan bir çalışma için bkz. Jean-Laurent Rosenthal ve R. Bin Wong, *Before and Beyond Divergence: The Politics of Economic Change in China and Europe* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011).
47. Bkz. Teknik Ek.
48. 2000-2010 döneminde kalıcı nitelikteki göç oranı (göç edilen ülkenin nüfusunun yüzdesi olarak ifade edilir) bazı Avrupa ülkelerinde (İtalya, İspanya, İsveç ve İngiltere) yıllık %0,6-0,7 seviyesine ulaşmışken, bu oran ABD'de %0,4, Fransa ve Almanya'da ise %0,2-0,3 seviyesinde kalmıştır. Bkz. Teknik Ek. Krizden bu yana bu nüfus akışı özellikle de Güney Avrupa ve Almanya arasında tersine dönmeye başlamıştır. Bir bütün olarak ele alacak olursak, 2000-2010 döneminde Avrupa ve Kuzey Amerika'nın kalıcı göç seviyelerinin birbirlerine oldukça yakın olduğunu söyleyebiliriz. Yine de Kuzey Amerika'daki doğurganlık oranı Avrupa'dakinden daha yüksek olmayı sürdürmektedir.

16 KAMU BORÇLARI SORUNU (Sayfa 589-624)

1. Özellikle bkz. II. Kısım, 3. Bölüm, Tablo 3.1.
2. Avrupalı hanehalkının vergi cennetlerinde tuttuğu varlıkları da sayarsak, Avrupa'nın dünyanın geri kalanı karşısındaki net aktif pozisyonu gözle görülür biçimde artıya geçer: Avrupalı hanehalkı hem Avrupa'da sahip olunabilecek her şeye, hem de dünyanın geri kalanının bir kısmına sahiptir. Bkz. Grafik 12.6.
3. Kamunun finansal aktiflerinin satışından elde edilecek olanla birlikte (günümüzde finansal olmayan aktiflerle kıyaslandığında pek bir anlam ifade etmezler). Bkz. 3. Bölüm, 5. Bölüm ve Teknik Ek.
4. Borcun faiz ödemelerinde indirim yapılması, vergilerin ya da yeni yatırımların (özellikle eğitime yapılacak olanların) finanse edilmesine olanak verebilir.
5. Eşitliği tamamlamak için, servet sahibinin ikamet ettiği yere göre değil, gayrimenkulün bulunduğu ve finansal aktiflerin piyasaya çıkarıldığı yere göre (Avrupa'da tedavüle çıkan devlet fonları dâhil olmak üzere) vergilendirilmesi gerekir. Bu konuya daha sonra geri döneceğiz.
6. Kamu borcunun uzun vadedeki optimal seviyesinin ne olduğu sorusuna daha sonra geri döneceğiz; bu konuyu ele alabilmemiz için, önce kamu kesimi ve özel kesimin sermaye birikimlerinin seviyelerini bağımsız bir biçimde incelemeliyiz.
7. Diğer vergi tarifeleri Ek Tablo S15.1 yardımıyla simüle edilebilir, tabloya internet üzerinden ulaşılabilir.
8. Bkz. 10. Bölüm.
9. Kurtarma fonu hakkında bkz. Alman Ekonomi Uzmanları Konseyi, Yıllık Rapor 2011 (Kasım 2011), *The European Redemption Pact: Questions and Answers* (Ocak 2012). Teknik açıdan iki fikir kusursuz bir biçimde birbirini tamamlayabilir. Politik ve sembolik açıdansa, "kurtarma" kavramının artan oranlı sermaye vergisine pek de uygun düşmediğini (tüm nüfusun ortaklaşa çektiği uzun süreli bir cefayı çağrıştırıyor) ve "kurtarma" sözcüğünün yanlış bir seçim olduğunu söyleyebiliriz.
10. Borcun enflasyon aracılığıyla azaltılmasına ek olarak, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Müttefikler Almanya'nın borcunun büyük bir kısmını da silmişlerdir (daha doğrusu ödeme Almanya'nın birleşmesine dek ertelenmiş, ancak birleşme gerçekleştikten sonra da bu borç ödenmemiştir). Alman tarihçi Albrecht Ritschl'in yaptığı hesaplamalara göre, bu öden-

meyen borçlara makul bir faiz uygulandığında, çok büyük tutarlar ortaya çıkmaktadır. Bu borcun bir kısmı Alman işgali sırasında Yunanistan'dan alınan işgal bedelinden oluşur ki bu durum bitmek bilmez ve çözümsüz bir ihtilafa yol açmıştır, açmaya da devam etmektedir. Günümüzde dahi kemer sıkmaya ve borcun geri ödenmesine dair girişimlerin hayata geçirilmesini zorlaştırmaktadır. Bkz. "Does Germany Owe Greece a Debt? The European Debt Crisis in Historical Perspective" (London School of Economics, 2012).

11. GSYH yılda 2 puan, borç da yılda 1 puan artarsa (başlangıçta, halihazırda GSYH'ye yakın bir borç olduğu varsayımıyla), bu durumda borcun GSYH'ye oranı da yılda 1 puan azalacaktır.
12. Bir kereye mahsus ya da on yılda bir alınan bir özel sermaye vergisi, borcu azaltmak için faiz dışı fazlayı kullanmanın bir yolu olarak düşünülebilir. Bu vergi diğer vergilerden farklıdır, bunun sebebi nüfusun çoğunluğuna yük getirmeyecek ve devletin bütçesinin geri kalanına müdahale etmeyecek yeni bir kaynak olmasıdır. Pratikte, her bir çözümden (sermaye vergisi, enflasyon, kemer sıkma) bir parça içerir; her şey bunun dozajına ve farklı toplumsal gruplar arasında bu düzenlemenin yükünün nasıl paylaştırıldığına bağlıdır. Sermaye vergisi neredeyse tüm yükü en zenginlerin sırtına yükler, kemer sıkma politikaları ise genellikle en zenginleri kayırır.
13. 1920'lerin tasarrufları borsanın çökmesi ile tamamen yok olmuştur. 1945-1948 dönemindeki enflasyon başka bir sarsıntı yaratmıştır. Buna çözüm olarak ise yaş haddi (1956'da yaratıldı) ve paylaşıma dayalı emeklilik sistemleri geliştirildi (1945'te yaratıldı, akabinde geliştirildi).
14. Bu düşünceye dayanan teorik modeller mevcuttur. Bkz. Teknik Ek.
15. 12. Bölüm'de sunulan sonuçlara bakınız.
16. Avro bölgesinden çıkılması halinde de aynısı olur. Kamu borcunu para basarak ya da enflasyon yaratarak azaltmak her zaman mümkündür, ancak böyle bir krizin –ister avro, ister frank, ister mark, isterse de liretle olsun– yaratacağı sonuçların toplumsal kesimlere nasıl dağılacağını kontrol etmek zordur.
17. Bu konuda en çok atıfta bulunulan tarihi örnek, 19. yüzyılda endüstrileşmiş ülkelerde görülen hafif deflasyondur (fiyatlarda ve ücretlerdeki düşüş). Bu deflasyon hem işverenleri hem de işçiler tarafından çok olumsuz karşılandı; her iki kesim de kendilerini doğrudan etkileyen fiyat ve ücret düşüşlerini kabul etmeden önce, diğer fiyatlar ve ücretler düşene dek beklemekten yana gibi görünüyorlardı. Ücret ve fiyat ayarlamalarına gösterilen bu dirence kimi zaman "nominal esneksizlik" denir. Düşük, ancak artıdaki bir enflasyonun (genelde %2) lehine, en dikkate değer argüman,

sıfır ya da eksi bir enflasyonun aksine ücretler ve fiyatlardaki ayarlamaları kolaylaştırmasıdır.

18. Ispanya'nın gerilemesine ilişkin klasik teori altının yarattığı kolaylıkları suçlar.
19. Bkz. Milton Friedman ve Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1857-1960* (Princeton: Princeton University Press, 1963).
20. "Para basan matbaa" diye bir şey, en azından şu anlamda yoktur: Bir merkez bankası devlete ödünç verebilmek için para yarattığında, bu ödünç işlemi merkez bankasının hesaplarına kaydedilir. Fransa'nın 1944-1948 dönemi gibi kaotik dönemlerde dahi bu süreç böyle işler. Para, devlete hibe edilmez. Her şey yine bir sonraki adımda ne olacağına bağlıdır: Paranın yaratılmış olması enflasyonu yükseltirse, servetin yeniden dağılımı elle tutulur hale gelir (örneğin kamu borcunun reel değeri ciddi biçimde azaltılabilir, bu özel kesimin aktiflerinin nominal değerine zarar verir). Bunun milli gelir ve ulusal sermaye üzerindeki nihai etkisi ise, ülkenin ekonomik etkinliğinin seviyesinde söz konusu politikanın nasıl bir etki yapacağına bağlıdır. Teorik açıdan bu etki, tıpkı özel aktörlere verilen borçlarda olduğu gibi olumlu ya da olumsuz olabilir. Merkez bankaları parasal serveti yeniden dağıtabilirler, ancak doğrudan yeni bir servet yaratmak kabiliyetine sahip değillerdir.
21. Buna karşılık, daha az güvenilir olduğu düşünülen ülkelerden talep edilen faiz oranları 2011-2012 döneminde aşırı yüksek seviyelere ulaşmıştır (İtalya ve Ispanya'da %6-7, Yunanistan'da %15). Bu da yatırımcıların yakın gelecek hakkında tedirgin ve kararsız olduğuna işaret eder.
22. Gelişmiş ülkelerin çoğunda 10-20 yıllık GSYH'ye karşılık geldiğine göre, finansal varlıklar ve yükümlülüklerin brüt toplamı daha da yüksektir (bkz. 5. Bölüm). Merkez bankaları bu nedenle zengin ülkelerin toplam varlıkları ve yükümlülüklerinin yalnızca birkaç puanlık kısmını elde tutarlar. Birçok merkez bankasının bilançosu haftalık ya da aylık dönemler itibarıyla internet sayfalarında yayımlanır. Bilançoda her bir varlık ya da yükümlülüğün tutarı topluca gösterilir (merkez bankasının ödünç verdiği tutarlar ödünç verilene göre ayrılmış bir biçimde gösterilmez). Kâğıt ve madeni para bu bilançonun çok küçük bir kısmını işgal eder (genellikle GSYH'nin %2'si kadarlık) ve kalanın çoğu, hanehalkının, şirketlerin ve devletlerin banka hesaplarının durumunda olduğu gibi muhasebe kayıtlarından ibarettir. Geçmişte, merkez bankası bilançoları kimi zaman GSYH'nin %90-100'ü kadar büyük olabiliyordu (Örneğin, 1944-1945 döneminde Fransa'da böyleydi, ama sonra bu tutar enflasyon tarafından yutuldu). 2013 yazında, Japonya Merkez Bankası'nın bilançosunun büyüklüğü GSYH'sinin

%40'ına yakındı. Belli başlı merkez bankalarının bilançolarına dair tarihi seriler için bkz. Teknik Ek. Bu bilançolar öğreticidir ve diğer yandan merkez bankalarının geçmişteki rekor seviyelerinden çok uzakta olduğumuzu gösterirler. Ayrıca, enflasyon birçok başka etkene, bunların başında da aktiflerin fiyatlarını yükseltirken enflasyonist eğilimleri köreltmekte olan uluslararası ücret ve fiyat rekabetine de bağlıdır.

23. Bir önceki bölümde belirttiğimiz gibi, banka bilgilerinin paylaşılabilmesi için AB düzenlemelerinde ne tür değişiklikler yapılması gerekeceği konusundaki tartışmalar 2013 yılında başladı ve henüz sonuç vermekten uzaklar.
24. Özellikle geniş aralıklarla artan, artan oranlı bir vergi, tek bir bireyin farklı hesaplar ve farklı bankalarda (ideal olarak sadece Kıbrıs'taki bankalarda değil, AB genelinde) tuttuğu tüm aktiflere dair bilgilerin tamamına ihtiyaç duyar. Daha dar aralıklarla artan, artan oranlı bir verginin avantaji her bir bankaya bağımsız olarak uygulanabilmesidir.
25. Fransa Merkez Bankası'nın büyük hissedarına, 1803'den 1936'ya kadar bankanın yönetiminde önemli roller verilmişti ve bu da, bu kişilerin Fransa'nın para politikasını belirleyecek kadar güç kazanmasını sağlamıştı. Halk Cephesi düzenlemeleri değiştirmek suretiyle bu durumu hedef aldı, bu yeni düzenlemelerle devlet, bankanın üst ve orta düzey yöneticilerini hissedar olmayan kişiler arasından seçip atayabilir duruma geldi. 1945 yılında banka devletleştirildi. O günden bu yana da Fransa Merkez Bankası, dünyadaki birçok merkez bankası gibi, bireysel hissedarı olmayan, saf bir kamu kurumudur.
26. Yunanistan krizindeki önemli anlardan biri, Avrupa Merkez Bankası'nın Aralık 2009'da yaptığı, ülkenin puanı derecelendirme kuruluşları tarafından düşünülürse, Yunanistan iç borçlanma senetlerinin artık teminat olarak kabul edilemeyeceğine dair duyurusudur (kanunlar bunu gerektirmese de).
27. "Kurtarma fonu"nun daha teknik diğer bir kısıtı ise, "*roll over*"ın (borcun süresini, borcu daha uzun vadeli bir işleme dönüştürmek suretiyle uzatmak) büyüklüğüdür; (büyük borçların geri ödenmesine birkaç yıl kala, borcun yeniden "*roll over*" edilmesi gerekir, özellikle İtalya'da), "*roll over*"ın sınırı GSYH'nin %60'ıdır ve bu sınıra birkaç yıl içinde ulaşılmış olacak, bu yüzden de nihayetinde tüm kamu borcunun ülkeler arasında eşit olarak bölüştürülmesi gerekecek.
28. Bütçeden sorumlu parlamento, avro bölgesinin en büyük ülkelerinden nüfuslarına oranla seçilmiş elli ya da daha fazla üyeden oluşabilir. Üyeler ulusal parlamentoların ekonomik ya da toplumsal meselelerle uğraşan komitelerinden seçilebilir ya da başka bir yöntem de izlenebilir. 2012 yılında kabul edilen yeni Avrupa Antlaşması "ulusal parlamentolar konferansı"na

yer açmaktadır, ancak bu oluşum özel bir yetkisi olmayan ve ortak bir borcu da olmayan tamamen istişari bir meclistir.

29. Gerçekte olan ise şudur: Mevduatlara neredeyse sabit oranlı bir vergi uygulanması, [Güney] Kıbrıs cumhurbaşkanı tarafından talep edilmiştir, zira söylentilere bakılırsa [Güney] Kıbrıs cumhurbaşkanı büyük mevduatların kaçmasına engel olmak için küçük mevduatlara ağır bir vergi getirilmesini istiyordu. Kuşkusuz bunda gerçeklik payı vardır: Kriz, küçük ülkelerin küreselleşmiş bir ekonomide atlatmak zorunda kaldıkları badirelerin bir örneğidir: Ekonomide kendilerine yer edinene kadar, en itibarsız kaynaklardan dahi gelse, sermayeyi çekmek için acımasız bir vergi rekabetine girişmeye hazırlıklı olabilirler. Sorun şu ki Kıbrıs'ta gerçekte ne olduğunu asla bilemeyeceğiz, zira tüm pazarlıklar kapalı kapılar ardında yapılmıştır.

30. François Hollande yönetimindeki Fransız hükümeti retorik açıdan AB'de borçların eşit olarak bölüşülmesinden yana olmuş, ancak hiçbir öneride bulunmadığı gibi, her ülkenin ne kadar borç taşıyacağına kendisinin karar verebileceğine -ki bu imkânsızdır- inandığı izlenimini yaratmayı sürdürmüştür. Borcun bölüşülmesi ifadesi, borcun toplam tutarı konusunda oylamaya gidilmesi gerektiğine de işaret eder. Her ülke kendine ait bir borcu da taşımayı sürdürebilir, ancak bu ABD'de eyaletlerin ya da belediyelerin taşıdığı borçlar gibi, mütevazi tutarlarda olabilir. Mantıken, Bundesbank'ın [Almanya Merkez Bankası] başkanı sürekli olarak, bir sözleşme ile toplam limit belirlenmediği sürece ortaklaşa bir kredi kartı kullanılamayacağına dair demeçler vermektedir.

31. Bu konudaki klasik açıklama, Fransız liderlerin Anayasal Antlaşma için 2005 yılında yapılan referandumdaki yenilginin yarattığı sarsıntıyı hâlâ atlatamamış olmasıdır. Bu argüman pek de ikna edici sayılmaz, zira asıl maddeleri referandumla onaylanmadan yürürlüğe sokulan bu antlaşma çok da önemli demokratik yenilikler içermiyordu ve tüm yetkiyi devlet başkanları ve bakanlar konseyine vermişti, ki bu da Avrupa'nın şu anki güçsüz vaziyetini tasdik eden bir harekettir. Avrupa'nın politik bir birliğe dönüşmesi hakkında Fransa'daki düşünce çabalarının, Almanya ya da İtalya'da olduğundan daha silik kalmasında belki de Fransa'nın başkanlık sistemi kültürününde payı vardır.

32. Artan oranlı gelir ve sermaye vergileri, kurumlar (gelir) vergisinden daha ağırdır, çünkü kurumlar vergisi aynı seviyedeki tüm kurumsal kârlardan, benzer şartlardaki büyük ya da küçük hissedarları etkileyecek bir biçimde alınır, halbuki artan oranlı vergiler, her bir mükellefin gelir ya da sermayesine uygun bir oran belirlenmesine izin verir.

33. Google gibi şirketlerin yöneticilerinin beyanlarına kulak verecek olursak, aşağı yukarı şöyle bir mantık yürüttüklerini görürüz: "Biz insanların ser-

vetine, kendi kârlarımız ve maaşlarımıza yaptığımızdan daha büyük bir katkı yapıyoruz, dolayısıyla bizim daha düşük vergi ödememiz tamamen anlaşılır bir durumdur." Eğer bir şirket ya da bir birey ekonominin geri kalanına, ürünlerine karşılık aldığı bedelden daha büyük bir katkı yapıyorsa, bu şirket ya da bireyin daha az vergi ödemesi ve hatta yardım alması (ekonomistler buna pozitif dışsallık adını verirler) gayet makuldür. Sorun şudur: Herkes, dünyanın geri kalanına büyük bir pozitif dışsallık sağladığını ileri sürebilir, çünkü bu onun çıkarınadır. Google, gerçekten de böyle bir katkı yapıp yapmadığına bizi ikna edecek herhangi bir kanıt sunmuş değildir. Her durumda, her bireyin kendi ödeyeceği vergi oranını bu şekilde belirleyebildiği bir toplumu idare etmenin çok zor olacağı açıktır.

34. Yakın dönemde küresel servet vergisi gelirlerinin uluslararası kuruluşlara ödenmesi önerilmişti. Böyle bir vergi uluslardan bağımsız olacak ve çok ulusluluk haklarını korumanın bir yoluna dönüşecektir. Bkz. Patrick Weil, "Let Them Eat Less Cake: An International Tax on the Wealthiest Citizens of the World," *Policy Network*, 26.05.2011.

35. Bu sonuç ulus-devlet, demokrasi ve küreselleşmenin istikrarsız bir üçlü (bu üç unsurdan ikisi için en az birinden ödün verilmesi gerekir) meydana getirdiğini ileri süren Dani Rodrik'in vardığı sonuca oldukça benzer. Bkz. Dani Rodrik, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* (New York: Norton, 2011).

36. 2006 yılında Belçika'da yürürlüğe giren "*allowance for corporate equity*" sistemi, vergilendirilebilir kurumsal kârlardan, hisse senedinin (normal) getirisine eşit bir tutarın indirilmesine izin verir. Bu indirimin, kurumsal borcun faizindeki indirime eşit olduğu söylenir ve borç ile özkaynağın vergi statüsünü eşitlemesi beklenir. Ancak Almanya'da ve daha yakın dönemde Fransa'da farklı bir yöntem izlenmiştir: Faiz indirimlerini sınırlandırma. Bu tartışmanın taraflarından bazıları, örneğin IMF ve bir dereceye kadar da Avrupa Komisyonu, bu iki çözümün, eşdeğer olduğuna inanır gibi gözükmektedir, ama aslında öyle değildir: Hem borcun hem de özkaynağın "normal" getirisinde indirime gidilirse, kurumlar vergisinin de ortadan kalkması oldukça muhtemeldir.

37. Özellikle tüketim mallarına uygulanan vergi oranlarının farklılaştırılması sadece gelir sınıfına göre tüketim vergisi hedefi belirlemeye yarar. Avrupa hükümetlerinin günümüzde katma değer vergilerine büyük önem atfetmesinin sebebi, böyle bir verginin fiili olarak ithal malların ve küçük ölçekteki rekabetçi fiyat kırmaların vergilendirilmesine izin vermesidir. Bu elbette kazanç sağlamayacak bir seçimdir: Diğer ülkeler de aynısını yapmaya kalkarsa rekabetin sağladığı avantaj da ortadan kalkar. Bu, işbirliğinin zayıf

olduğu parasal bir birliğin arazlarındandır. Tüketim vergisi lehine diğer bir standart gerekçe de, tüketim vergisinin yatırımı teşvik ettiği düşüncesine dayanır, ancak bu yaklaşımın kavramsal temeli pek de net değildir (özellikle de sermaye/gelir oranının nispeten daha yüksek olduğu dönemlerde).

38. Bu verginin amacı, çok yüksek hacimli finansal işlemlerin sayısını azaltmaktır ki bu hiç şüphesiz iyi bir şeydir. Yine de tanım itibarıyla, böyle bir vergi çok fazla gelir getirmeyecektir, çünkü amacı verginin kaynağını kurutmaktır. Potansiyel gelir tahminleri genellikle aşırı iyimserdir. Böyle bir verginin geliri GSYH'nin %0,5'inden daha yüksek olamaz ki bu da iyi bir şeydir, çünkü bu vergi, bireysel gelir ve servetin farklı seviyelerini hedefleyemeyecektir. Bkz. Teknik Ek.

39. Bkz. Grafik 10.9, 10.11. Altın kuralı değerlendirebilmek için, sermayenin vergi öncesi getirisini (bunun da sermayenin marjinal verimliliğine eşit olduğu varsayılır) kullanmak gerekir.

40. Bir hikâye biçiminde belli bir ironik mesafeyle yazılmış olan asıl makale okunmayı hak eder: Edmund Phelps, "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen," *American Economic Review* 51, no. 4 (9/1961): 638-43. Benzer bir fikir çok daha belirsiz bir biçimde ve altın kurala gönderme yapmadan Maurice Allais tarafından dile getirilmiştir. Bkz. *Economie et interet* (Paris: Librairie des Publications Officielles, 1947), ayrıca Von Neumann (1945) ve Malinvaud'nun (1953) makaleleri. Tüm bu çalışmaların (Phelps'in makalesi dâhil olmak üzere) tamamen teorik olduklarını ve r'yi g'ye eşit kılmak için sermaye birikiminin hangi seviyede olması gerektiğini tartışmadıklarını belirtelim. Bkz. Teknik Ek.

41. Sermayenin aldığı pay $\alpha = r \times \beta$ denklemiyle ifade edilir, uzun vadede $\beta = s/g$'dir, dolayısıyla da $\alpha = s \times r/g$ olur. Bu durumda α'nın r'ye eşit olması için r = g olmalıdır, α'nın s'den büyük olması için de r'nin g'den büyük olması şarttır. Bkz. Teknik Ek.

42. Altın kuralın neden daha yüksek bir sınır belirlediğine dair ayrıntılı açıklama için bkz. Teknik Ek. Temel öngörüsü şudur: Altın kurala göre, sermayenin getirisinin büyüme oranının altına indiği sermaye birikimi seviyesinin ötesine geçildiğinde, sermayenin uzun vadede aldığı pay da tasarruf oranından daha düşük olacaktır. Bu toplumsal açıdan anlamsızdır, zira sermaye birikimini bu seviyede tutmak, sermayenin getirisini belli bir seviyede tutmaktan daha çok zaman alacaktır. Bu türden bir "dinamik etkinlik" ancak bireylerin getiri oranına dair kaygı duymadan tasarruf etmeye devam etmeleri durumunda hasıl olur: Örneğin, yaşlılıkları için tasarruf ediyorlarsa ve yaşam beklentileri yüksekse, böyle bir durumda etkinlik politikası devletin, örneğin tedavüle iç borçlanma senedi (potansiyel olarak çok yüksek

bir tutarda) çıkarmak, dolayısıyla da yatırıma dayanan bir emeklilik sisteminin yerine paylaşıma dayanan bir emeklilik sistemini geçirmek suretiyle sermaye birikimini azaltmasını gerektirir. Bu teorik politika uygulanabilir gibi görünmemektedir, yine de tüm toplumlarda sermayenin getiri oranı her zaman büyüme oranından yüksek olagelmiştir.

43. Pratikte sermaye vergisi (ya da kamu mülkiyeti) yoluyla bu kadar sermaye birikimine ihtiyaç duyulmadan milli gelirden özel sermaye gelirlerine (vergi sonrası) giden payın, tasarruf oranından düşük olması sağlanabilir. Bu savaş sonrasının sosyal demokratik idealidir: Kârlar, hissedarların yüksek yaşam standartlarını değil, yatırımı finanse etmelidir. Alman şansölyesi Helmut Schmidt'in söylediği gibi, "Günümüzün kârları geleceğin yatırımları ve sonraki adımda da geleceğin istihdamıdır." Sermaye ve emek elbirliğiyle çalışır. Ancak bu işbirliğinin vergi ya da kamu mülkiyeti gibi kurumlara bağlı olduğu unutulmamalıdır (sermaye birikiminin daha önce görülmemiş seviyelere çıktığını varsaymadığımız sürece).

44. Sovyetler Birliği'nin altın kural yorumu, bir anlamda kapitaliste atfedilen sınırsız biriktirme arzusunu toplumun kolektif arzusuna dönüştürmüştür. "Rantiyenin ötenazisi"nden söz ettiği *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (1936) eserinin 16. ve 24. bölümlerinde Keynes, "sermaye doygunluğu"na yakın bir düşünce geliştirir: Rantiye getirinin yok olduğu bir seviyeye dek sermaye biriktirdiği için ötenaziye uğrayacaktır. Ancak Keynes bu seviyenin ne olacağı konusunda net değildir (r=g eşitliğinden de söz etmez) ve kamunun birikimini de açık bir biçimde ele almaz.

45. Bu sorunun matematiksel çözümüne Teknik Ek'te yer verilmiştir. Özetleyecek olursak, her şey (10. Bölüm'de tartıştığımız ve kimi zaman "iyileştirilmiş altın kural" da denen $r = \theta + \gamma \times g$ formülünü kullanarak) fayda fonksiyonunun içbükeyliği olarak adlandırılan şeye göre değişir. Sonsuz içbükeylik, gelecek nesillerin yüzüncü bir iphone'a daha ihtiyaç duymayacağını varsayar ve onlara sermaye falan bırakmaz. Diğer aşırı uçta ise, altın kuralı tamamen benimser ve onlara düzinelerce yıllık milli gelire karşılık gelecek bir sermaye bırakma ihtiyacı duyarız. Sonsuz içbükeylik sıklıkla Rawls tarzında bir toplumsal amaçla ilişkilendirilir ve bu nedenle de daha cazip görünebilir. Zorluk şuradadır: Geleceğe sermaye aktarılmazsa, verimliliğin aynı ritimde artmayı sürdürmesi de imkânsız hale gelir. Bu nedenle, bu sorun ekonomist için olduğu gibi yurttaş açısından da büyük ölçüde kafa karıştırıcıdır.

46. En genel anlamda, "altın kural" insanların birbirlerine karşı ödevlerini tanımlayan ahlaki bir buyruktur. Ekonomi ve politikada mevcut neslin

gelecek nesillere karşı ödevlerini tanımlayan basit kurallara atıfta bulunmak maksadıyla kullanılır. Ne yazık ki hiçbir basit yanıt, bu varoluşsal soruyu kesin biçimde yanıtlayamaz, bu nedenle de bu soru tekrar tekrar sorulmalıdır.

47. Bu rakamlar 2012 yılında imzalanan yeni antlaşmada da muhafaza edilmiş, buna ek olarak bu antlaşma GSYH'nin %0,5'inden daha düşük bir "yapısal" açığı sürdürmek gibi bir amaç ve bu taahhüt yerine getirilmediğinde otomatik olarak uygulanacak yaptırımlar getirmiştir (yapısal açık, konjonktürel dalgalanmaların yarattığı etkileri gidermektedir). Avrupa antlaşmalarındaki açık rakamlarının tamamının ikincil açığa gönderme yaptığını belirtelim (borcun faizi harcamalara dâhil edilmiştir).
48. Kamu borcuna uygulanan $\beta = s/g$ formülü gereğince, GSYH'deki nominal artış %5 olursa (örneğin %2 enflasyon ve %3 reel büyüme), %3'lük bir açık, borç/GSYH oranının %60 seviyesinde sabitlenmesine izin verirdi. Bu sav pek ikna edici değildir (özellikle de böyle bir nominal büyüme oranını haklı çıkaracak sağlam bir gerekçe yoktur). Bkz. Teknik Ek.
49. 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başında ABD'deki yüksek mahkeme federal bir gelir vergisi getirme girişimlerine engel olmuş ve daha sonra da 1930'larda asgari ücret düzenlemesinin önünü tıkamıştır. Bunları yaparken diğer yandan da neredeyse iki yüz yıl boyunca önce köleliğin, sonra da ırk ayrımcılığının temel anayasal haklarla tamamen uyumlu olduğuna hükmetmiştir. Daha yakın bir zamanda Fransa'nın anayasa mahkemesi de anayasayla bağdaşacak en yüksek gelir vergisi oranının ne olabileceği konusunda bir teori ileri sürmüştür. Üst kademelerde sürdürülen gizli kapaklı müzakereler sonucunda mahkeme %65 ile %67 oranları arasında tereddütte kalmış ve bu oranın karbon salınımı vergisini içermesi gerekip gerekmediği üzerine kafa yormuştur.
50. Bu sorun, paylaşım esasına dayanan emeklilik sistemlerinin getirisinin yol açtığı soruna benzer. Büyüme istikrarlı olduğu, mali zemin de borcun faiziyle aynı ritimde (ya da ona yakın bir ritimde) genişlediği sürece, kamu borcunu azaltmak nispeten daha kolay olabilir. Büyüme yavaşsa tamamen farklı bir durum ortaya çıkar: Borçtan kurtulmak çok zorlaşır. 1970-2010 döneminin ortalamasını alırsak, borç faizi ödemelerinin ortalama faiz dışı açıktan çok daha büyük olduğunu görürüz, diğer yandan faiz dışı fazla, ortalama faiz ödemesinin bu dönemde GSYH'nin %7'si gibi astronomik bir seviyeye ulaştığı İtalya başta olmak üzere, birçok ülkede sıfıra çok yakındır. Bkz. Teknik Ek ve ek Tablo S16.1. İnternet üzerinden erişilebilir.
51. Bu konunun anayasaya girmesi durumunda, artan oranlı sermaye vergisi gibi bir çözümün anayasaya aykırı addedilmesi de olanaksız değildir.

52. Stern ve Nordhaus'un tercih ettikleri sosyal indirim oranlarını nasıl hesapladıkları konusunda bkz. Teknik Ek. Her ikisinin de daha önce tarif ettiğimiz "iyileştirilmiş altın kuralı" kullanmış olması ilginçtir, ancak toplumsal fayda fonksiyonunun içbükeyliği konusunda tamamen zıt seçimler yapmışlardır. (Nordhaus, gelecek nesillerin tercihlerine çok daha az ağırlık vermiş olmasını haklı çıkarmak için Stern'e kıyasla çok daha Rawls'cu bir tercih yapmıştır). Doğal sermaye ve servet biçimlerinin birbirlerine ikamesinin sonsuz olmayacağı olgusunu hesaba katan mantıksal bir çözüm daha tatmin edici olabilirdi (Roger Guesnerie ve Thomas Sterner'in yaptığı gibi). Diğer bir ifadeyle, doğal sermaye tahrip edilirse, gelecekte çok daha az iphone kullanmak, böyle bir tahribatı onarmaya yetmeyecektir.
53. Belirttiğimiz gibi, devlet borcunun şu anki faizlerinin düşük olması kuşkusuz geçici bir durumdur ve her durumda yanıltıcıdır: Bazı ülkeler çok yüksek faiz ödemek zorundadır ve bugün %1'in altındaki bir faizle borçlanabilen ülkelerin bu faizlerden onlarca yıl daha istifade etmesi pek mümkün görünmemektedir (1970-2010 döneminin analizi zengin ülkelerde uzun vadeli kamu borçlarının reel faiz oranının %3 civarında olduğunu göstermektedir, bkz. Teknik Ek). Yine de şu anki düşük oranlar kamu yatırımları lehine güçlü bir argümandır (en azından oranlar düşük kaldığı sürece).
54. Geçtiğimiz dönemde, en zengin ülkelerde bir yılda yapılan kamu yatırımları (kamu aktiflerindeki yıpranma düşüldükten sonra) GSYH'nin %1-1,5'i civarında olmuştur. Bkz. Teknik Ek ve ek Tablo S16.1, internet üzerinden erişilebilir.
55. Enerji tüketiminin maliyetini, (benzinden alınan vergilerde olduğu gibi bütçe değişimine değil) karbondioksit salınımına bağlı olarak artırmayı sağlayan karbon vergisi gibi araçlar dâhil olmak üzere. Fiyatların salınımlardan çok, kamu yatırımları ve inşaat düzenlemeleri üzerinde (ısı yalıtımını zorunlu kılmak gibi) etki yaratacağını düşünmek için de sebeplerimiz var.
56. Özel servet ve piyasanın milyonlarca bireyin sahip olduğu bilgi ve becerilerin etkin bir kullanımının koordine edilmesini sağladığı düşüncesi, Adam Smith, Friedrich Hayek, Kenneth Arrow ve Claude Debreu gibi ekonomistlerin eserlerinde karşılaşılabilecek klasik bir düşüncedir. Oy kullanmanın da bilgi (ve daha genel olarak fikirler vs.) toplamanın diğer bir etkin yolu olduğu düşüncesi de oldukça eskidir: Condorcet'ye kadar uzanır. Politik kurumlar ve seçim sistemlerine yönelik bu yapılandırmacı (konstrüktivist) yaklaşım hakkındaki yakın geçmişe ait araştırmalar için bkz. Teknik Ek.

57. Örneğin, farklı ülkelerdeki siyasetçilerin gelir ve servet hiyerarşisinde işgal ettikleri seviyenin incelenebilmesi oldukça önemlidir (bkz. önceki bölümler). Yine de istatistiksel özetler bu amaca hizmet edebilir, bireylere dair ayrıntılı verilere genellikle ihtiyaç yoktur.
58. Bazen başka bir çare kalmadığı için güven telkin etmek amacıyla kullanılır: 1789-1790 döneminin devrimci meclisinin ilk icraatlarından biri "maaşlar icmali" yayımlamak olmuştu. Bu icmalde çeşitli bireylerin isimleri ve onlara krallık hükümeti tarafından ödenen tutarların bir listesi yer alıyordu (borçların geri ödemeleri, eski memurlara ödenen maaşlar ve bir kereye mahsus olan yardımlar vs. hakkındaki bilgiler dâhil olmak üzere). Bu 1600 sayfalık icmal, 23.000 isim ve ellerine geçen tutarlar, ilgili bakanın ismi, kişinin yaşı, ödemenin son kez yapıldığı yıl, ödemenin gerekçesi vs. gibi konularda ayrıntılı bilgiler içeriyordu. Nisan 1790'da yayımlandı. Bu ilginç belge hakkında bkz. Teknik Ek.
59. Bunun sebebi temelde ücretlerin genellikle diğer ara girdilerle (diğer firmalardan satın alınanlarla, bunlar hem emek, hem de sermayenin bedelidir) aynı kalemde toplanmasıdır. Bu nedenle mali tablolar asla kârlar ve ücretler arasındaki ayrımı göstermezler, ara girdilerin (yönetici kadroların ve hissedarların yaşam standartlarının kayda değer bir biçimde yükseltilmesinin bir yolu olabilir) istismar edilip edilmediğini görmemize de izin vermezler. Bir örnek olarak, Lonmin şirketi ve Marikana madeninin mali tabloları için bkz. Teknik Ek.
60. Jacques Ranciere gibi bir filozofun demokrasi konusundaki dayatıcı tavrı bu konuda elzemdir. Özellikle bkz. *La haine de la démocratie* (Paris: La Fabrique, 2005).

SONUÇ
(Sayfa 625-632)

1. Mantıken, büyüme oranındaki (g) bir artışın sermaye getirisinde (r) de bir artışa yol açacağı ve bu yüzden de r-g farkını azaltmayacağı pekâlâ düşünülebilir. Bkz. 10. Bölüm.
2. Jean-Paul Sartre, Louis Althusser ve Alain Badiou gibi felsefecilerin Marksizm ve/veya komünizme olan bağlılıklarına dair yazılarını okurken, sermaye ve sınıf eşitsizliklerinin bu felsefecileri sadece belli bir noktaya kadar ilgilendirdiği ve bu konuların tamamen başka türden polemiklerde sadece birer alt metin vazifesi gördüğü izlenimine kapılırız.

DIZIN

Bazılarına göre, adaletsizliğin sürekli arttığı dünyada eşitsizlik uçurumları giderek derinleşirken, kimileri de gelirler ve servetler arasındaki mesafelerin doğal bir eğilimle daraldığını, sisteme dışarıdan müdahale edilmezse bu sürecin daha sağlıklı işleyeceğini ileri sürüyorlar. Peki, bu konuda bir fikir oluşturabilmek için eşitsizliklerin uzun vadeli değişim eğrisi hakkında, yani eşitsizliğin dünden bugüne tarihi hakkında bilgi sahibi olmak gerekmez mi?

On beş yıllık bir araştırmanın ürünü olan ve ekonomi terminolojisine yabancı olan okurlar tarafından da kolayca anlaşılabilecek bir dille yazılmış *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital*, bu konudaki boşluğu çok geniş bir veri tabanıyla dolduruyor. Hem zaman (tarihsel veriler) hem de coğrafya içinde (tüm dünyadan veriler) karşılaştırmalı bir yöntemin kullanıldığı bu temel eser, Thomas Piketty'nin sözleriyle, "bir ekonomi kitabı olduğu kadar, bir tarih kitabı" da olma özelliğini taşıyor.



Fransız ekonomist Thomas Piketty'nin *magnum opus*'u *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital*'in yılın hatta belki de önümüzdeki on yılın en önemli kitabı olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.

(Paul Krugman, *New York Times* 23.03.2014)

Thomas Piketty bu esaslı kitabıyla hem akademik dünyaya, hem de tüm okuyuculara büyük bir hizmet sunuyor. Sunduğu tez gücünü ona buna saldırmaktan ya da politik gündemden değil, dikkatlice toplanmış ve analiz edilmiş verilerden ve gerekçelendirilmiş düşünceden alıyor.

(Rakesh Khurana, Harvard Business School)

Bazı kitaplar sadece okunur, bazı kitaplar ise taşı gediğine öyle bir koyar ki insanda canla başla okuma isteği uyandırırlar, Thomas Piketty'nin *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital* isimli kitabı bariz biçimde bu ikinci kategoriye giriyor.

(Perry Lam, *South China Morning Post*, 23.05.2014)

Piketty eşitsizlik konusunda muhtemelen son dönemin en önemli düşünürü… Bu kitapta servet uçurumları konusunda liberal çevrelerde hâlihazırda hissedilen rahatsızlığı haklı çıkaracak yetkin bir çerçeve sunuyor…

(Jordan Weissmann, *Slate*, 22.04.2014)





KDV dahil fiyatı
55 TL